**Statistics Canada information is used with the permission of Statistics Canada. Users are forbidden to copy the data and redisseminate them, in an original or modified form, for commercial purposes, without the expressed written permission of Statistics Canada. Information on the availability of the wide range of data from Statistics Canada can be obtained from Statistics Canada's Regional Offices, its World Wide Web site at www.statcan.ca, and its toll-free access number 1-800-263-1136.**

Micromedia
ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
(416) 362-5211
Toll free 1-800-387-2689
Fax (416) 362-6161

# Consolidation in the property and casualty insurance industry during the 1990s

by
Christine Hinchley

Number 38

# Regroupement dans le secteur de l'assurance de biens et de risques divers durant les années 1990

par
Christine Hinchley

Numéro 38

106-02958/

## Analytical Paper Series

The Analytical Paper Series publishes research undertaken in Service Industries Division and other parts of Statistics Canada. It also welcomes papers related to the services industries from government departments, research institutes, businesses and academics. The objective of the Series is to disseminate knowledge and stimulate discussion.

All papers are subject to peer review as well as review by a panel of experts inside and outside Statistics Canada, as necessary. The views expressed in the articles are those of the authors and do not necessarily reflect the views of Statistics Canada.

Papers in the Series are distributed to Statistics Canada's Regional Offices, depository libraries, universities and interested individuals. They are catalogued and indexed nationally and internationally.

Proposals for joint research efforts with interested parties are welcome.

## Série d'études analytiques

La Série d'études analytiques comprend les recherches de la Division des industries de service et d'autres secteurs de Statistique Canada. Elle sert aussi à la publication de documents relatifs au secteur des services qui proviennent des ministères, des instituts de recherche, des entreprises et des universitaires. La Série vise à diffuser les connaissances et à stimuler la discussion.

Tous les documents sont sujets à un contrôle interne et peuvent éventuellement être examinés par un groupe d'experts de Statistique Canada et de l'extérieur. Statistique Canada ne partage pas nécessairement les opinions exprimées dans les articles.

Les documents d'analyse sont distribués aux bibliothèques de dépôt et aux bureaux régionaux de Statistique Canada, ainsi qu'à d'autres intéressés. Ils sont catalogués et indexés à l'échelle nationale et internationale.

Les Divisions dont disposées à examiner des propositions visant la conduite de recherches conjointes.

Statistics Canada

Service Industries Division

Statistique Canada

Division des industries de service

# Consolidation in the property and casualty insurance industry during the 1990s

by
Christine Hinchley

# Regroupement dans le secteur de l'assurance de biens et de risques divers durant les années 1990

par
Christine Hinchley

Reprinted from **Services Indicators,**
Catalogue no. 63-016-XIB, 2nd quarter 2001.

63F0002XIB No. **38**
ISBN: 0-662-31634-7
ISSN: 1481-6466

March 2002

Article paru dans **Indicateurs des services,**
N° 63-016-XIB au catalogue, 2e trimestre 2001.

63F0002XIB n° **38**
ISBN : 0-662-31634-7
ISSN : 1481-6466

Mars 2002

For further information, please contact the author at (613) 951-5092 or:

Don Little
Editor, Services Indicators
Service Industries Division
Statistics Canada
Jean Talon Building, 10th floor, Section D2
Tunney's Pasture, Ottawa, Ontario
Canada K1A 0T6
Telephone: (613) 951-6739
Facsimile: (613) 951-6696

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec l'auteur au (613) 951-5092 ou avec :

Don Little
Éditeur, Indicateurs des services
Division des industries de service
Statistique Canada
Édifice Jean-Talon, 10e étage, section D2
Parc Tunney, Ottawa (Ontario)
Canada, K1A 0T6
Téléphone : (613) 951-6739
Télécopieur : (613) 951-6696

Published by the authority of the Minister responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 2002

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrievel system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2002

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Abstract

During the last decade, the Canadian property and casualty insurance industry underwent considerable consolidation, which has resulted in a smaller number of non-government companies serving a larger share of the industry's market. After describing the industry's role, characteristics, financial performance, and importance to the overall economy, this article examines motivations for and evidence of consolidation in the property and casualty insurance industry between 1988 and early 2001.

Findings include moderate financial growth overall despite a steady decrease in the number of licensed companies in the industry. The overall decrease in the number of companies is due more to market exits than mergers or amalgamations. Nevertheless, ownership changes have also increased the concentration of market share under the largest groups of affiliated insurance companies.



## Résumé

Au cours de la dernière décennie, de nombreux regroupements se sont produits dans le secteur canadien de l'assurance de biens et de risques divers, ce qui a eu pour effet qu'un nombre réduit de sociétés non gouvernementales desservent une plus grande part du marché. Dans cet article, nous décrivons d'abord le rôle du secteur, ses caractéristiques, sa performance financière et son importance par rapport à l'ensemble de l'économie, puis nous examinons et expliquons les facteurs qui ont mené au regroupement dans le secteur de l'assurance de biens et de risques divers entre 1988 et le début de 2001.

Nos conclusions font état d'une croissance financière modérée du secteur, malgré une baisse constante du nombre de sociétés autorisées. La diminution globale du nombre de sociétés tient davantage à des cessations d'activité qu'à des fusions. Il n'en demeure pas moins que les changements de propriété se sont accompagnés d'un accroissement de la part de marché détenue par les principaux groupes de sociétés d'assurance affiliées.

# Consolidation in the property and casualty insurance industry during the 1990s

*Author: Christine Hinchley*[1]
*Industrial Organization and Finance Division*
*Telephone: (613) 951-5092*
*Fax: (613) 951-0318*
*E-mail: christine.hinchley@statcan.ca*

## Introduction

International mergers, acquisitions and ownership changes are frequent occurrences in the property and casualty insurance and broader financial services industries. Anticipated and recent regulatory changes for financial institutions around the world are compelling business leaders to re-examine how insurance and other financial services businesses are structured. In Canada this includes debates over intra-industry and cross-industry mergers. There is a sentiment that financial service firms will need to be large and offer multiple products on an international basis in order to survive in the emerging global financial services market. Not everyone, however, agrees that all firms must be large to succeed.

The Canadian property and casualty (P&C) insurance industry[2] is said to be a highly competitive industry. Since the majority of households and businesses purchase some type of P&C insurance, the industry has a sizeable market. As a result, several insurers or parent companies of insurer groups[3] are among the largest 500 corporations in Canada in terms of revenue.[4]

[1] The author would like to thank Don Little and the following people for their helpful comments: Krishna Sahay, Mario Vella, Ron Nesbitt, Rosario Faubert, and Margot Greenberg.

[2] The P&C insurance industry is sometimes also referred to as the non-life (or general) insurance industry. See the industry definition in the Data Description box.

[3] Many insurance companies are part of a group of affiliated companies. Many groups consist of companies under the same parent company, while others are based on business alliances. Groups often report consolidated or combined financial data.

[4] *National Post Business* magazine, 37th Edition. June 2001: 112-131.

# Regroupement dans le secteur de l'assurance de biens et de risques divers durant les années 1990

*Auteur : Christine Hinchley*[1]
*Division de l'organisation et des finances de l'industrie*
*Téléphone : (613) 951-5092*
*Télécopieur : (613) 951-0318*
*Courriel : christine.hinchley@statcan.ca*

## Introduction

Les fusions, les acquisitions et les changements de propriété à l'échelle internationale se produisent fréquemment dans le secteur de l'assurance de biens et de risques divers et dans le secteur plus vaste des services financiers. Les changements réglementaires anticipés et récents qui visent les institutions financières partout sur la planète poussent les chefs d'entreprise à réexaminer la structure des sociétés d'assurance et des autres services financiers. Au Canada, ce réexamen passe par des discussions sur les fusions à l'intérieur d'un secteur et entre différents secteurs. Certains sont d'avis que les sociétés de services financiers devront être de grande taille et offrir de multiples produits à l'échelle internationale pour pouvoir survivre sur le marché mondial émergent des services financiers. Que toutes les sociétés doivent être grandes pour réussir ne fait toutefois pas l'unanimité.

Le secteur canadien de l'assurance de biens et de risques divers (B et R)[2] est perçu comme hautement concurrentiel. Puisque la majorité des ménages et des entreprises achètent de l'assurance de B et R, le secteur peut compter sur un marché important. Par conséquent, plusieurs assureurs ou sociétés mères de groupes d'assureurs[3] figurent parmi les 500 plus importantes entreprises au Canada au chapitre des recettes[4].

[1] L'auteur aimerait remercier Don Little ainsi que les personnes suivantes de leurs commentaires utiles : Krishna Sahay, Mario Vella, Ron Nesbitt, Rosario Faubert et Margot Greenberg.

[2] On désigne parfois également le secteur de l'assurance de B et R comme le secteur des assurances IAFD (ou directe). Voir également la définition du secteur dans l'encadré « Description des données ».

[3] De nombreuses sociétés d'assurance font partie d'un groupe de sociétés affiliées. De nombreux groupes comprennent des entreprises chapeautées par une même société mère, tandis que d'autres font partie d'alliances d'affaires. Les groupes déclarent souvent des données financières consolidées ou combinées.

[4] *National Post Business Magazine*, 37e numéro, juin 2001 : 112-131.

During the last decade, the industry underwent considerable consolidation. Consolidation results in a smaller number of companies serving a larger share of the industry's market. Consolidation can occur through mergers and acquisitions, greater market exit than entry, or when the largest companies otherwise increase their market share compared to the others. This article examines evidence of consolidation in the Canadian P&C insurance industry since 1988.

## The role of property and casualty insurance and reinsurance

Insurers offer financial protection against risk. Insurance purchasers pay a premium fee now to reduce the potentially catastrophic financial impact of unexpected events. Insurers act as financial intermediaries between the many customers paying premiums and the smaller number submitting claims. Diversity in the types of clients can lead to lower overall risk for the insurer.

Some companies act specifically as reinsurers, essentially providing insurance for insurance companies.[5] The reinsurance market is an important means for insurers of all sizes to reduce their overall risk exposure.

## The regulatory environment

The importance of insurance services to the entire economy is just one reason that insurance companies are highly regulated. The regulators guard and monitor the financial health of insurers and protect consumers. In Canada, there is an overlap between federal and provincial jurisdiction for insurance industry regulation. Branches of foreign insurers in Canada must register with the federal Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI). Canadian insurers may be incorporated and/or registered with either a federal or a provincial/territorial regulator. All insurers must obtain a licence specifying the classes of insurance business they may conduct for each province/territory in which they operate. The companies must also submit financial reports to the relevant regulatory bodies.[6] Canadian regulations generally prohibit the same insurance company from selling both direct life insurance

[5] In a reinsurance contract, an insurer identifies business that exposes it to too much risk as an individual company. It cedes to the reinsurer a share of the premiums collected in return for the reinsurer assuming a share of the responsibility to pay for any claims. The relationship between the original insurer and its policyholders does not change. Some direct insurers also assume reinsurance contracts.

[6] Despite many similarities, federal and provincial/territorial regulators can stipulate unique requirements for insurers licensed in their jurisdiction. Companies that operate in multiple provinces may prefer federal registration (with OSFI) to reduce compliance costs.

Au cours de la dernière décennie, le secteur a connu des regroupements considérables. Les regroupements entraînent un plus petit nombre de sociétés desservant un segment plus important du marché. Les regroupements peuvent prendre la forme de fusions et d'acquisitions, de sorties plus importantes du marché par rapport aux entrées, ou encore l'augmentation de la part de marché des grandes entreprises comparativement aux autres. Dans cet article, nous examinons les cas de regroupement dans le secteur canadien de l'assurance de B et R depuis 1988.

## Le rôle de l'assurance et de la réassurance de biens et de risques divers

Les assureurs offrent une protection financière contre des risques. Les acheteurs d'assurance doivent verser une prime maintenant afin de réduire l'incidence financière potentiellement catastrophique d'événements imprévus. Les assureurs font fonction d'intermédiaires financiers entre les nombreux clients qui versent des primes et le nombre plus petit de clients qui font une déclaration de sinistre. La diversité des types de client peut entraîner une baisse générale des risques que coure l'assureur.

Certaines sociétés agissent spécifiquement en tant que réassureurs, offrant essentiellement de l'assurance aux sociétés d'assurance[5]. Le marché de la réassurance permet aux assureurs de toute taille de réduire leur exposition globale aux risques.

## L'environnement réglementaire

L'importance des services d'assurance pour l'économie dans son ensemble est seulement une raison pour laquelle les sociétés d'assurance sont hautement réglementées. Les organismes de réglementation protègent et surveillent la santé financière des assureurs et protègent les consommateurs. Au Canada, il y a chevauchement entre le fédéral et les provinces concernant la réglementation du secteur de l'assurance. Les succursales d'assurance étrangères au Canada doivent s'enregistrer auprès du Bureau du surintendant des institutions financières fédérales (BSIF). Les assureurs canadiens peuvent être constitués en société ou enregistrés auprès d'un organisme de réglementation fédéral, provincial ou territorial. Tous les assureurs doivent obtenir une licence précisant les catégories d'activités d'assurance qu'ils peuvent mener dans chaque province ou territoire où ils font affaire. Les sociétés doivent également présenter des rapports financiers aux organismes de réglementation pertinents[6]. De façon générale, la réglementation

[5] Dans un contrat de réassurance, un assureur désigne une activité qui l'expose à des risques trop grands en tant que société particulière. La société cède au réassureur une partie des primes recueillies et ce dernier consent en retour à assumer une partie de la responsabilité de tout règlement de sinistre. La relation entre l'assureur initial et les titulaires de police ne change pas. Certains assureurs directs assument également des contrats de réassurance.

[6] Malgré de nombreuses similarités, les organismes de réglementation fédéraux, provinciaux et territoriaux peuvent énoncer des exigences particulières visant les assureurs autorisés dans leur secteur de compétence. Les sociétés qui font affaire dans de nombreuses provinces peuvent préférer s'enregistrer auprès du gouvernement fédéral (BSIF) afin de réduire les coûts d'observation de la réglementation.

products and property and casualty insurance products, although reinsurers may reinsure both.

## Industry characteristics

P&C insurers in Canada vary greatly in size from those that are fairly small and operate only in single provinces and single product markets to those that are large and diversified both in products and provinces of operation.

As a financial services industry, the P&C insurance industry is less concentrated than the life and health insurance industry and the deposit-accepting intermediaries industry.[7] At the end of 1999, there were about 395 licensed P&C insurers in Canada, about three times as many players as in either of the other two industries. This total excludes the provincial government and crown corporation insurers that operate in British Columbia, Saskatchewan, Manitoba and Quebec.[8] Of the 395 companies, 95 firms were registered with OSFI as Canadian for regulatory purposes,[9] 114 were foreign branches in Canada and approximately 185 companies were provincially registered. The provincially registered companies include 87 relatively small, regional, farm mutual insurance companies or sociétés mutuelles d'assurance générale that belong to the Ontario Mutual Insurance Association and the Groupe Promutuel in Quebec.[10]

By owning groups of affiliated companies, parent firms can control a greater share of the financial services market while staying within regulatory boundaries concerning product mix. Group structures allow the members to focus on their core businesses and market niches. Since 1988, some groups of insurers have grown rapidly through acquisitions by their parent company and via mergers.

canadienne interdit à une même société d'assurance de vendre à la fois des produits d'assurance vie et de B et R, bien que les réassureurs puissent réassurer ces deux genres de produit.

## Caractéristiques du secteur

La taille des assureurs de B et R au Canada varie grandement, allant d'assez petites sociétés qui sont exploitées dans une province seulement et sur les marchés à produit unique, aux grandes sociétés diversifiées à la fois en ce qui concerne les produits et les provinces d'exploitation.

Au sein du secteur des services financiers, le secteur de l'assurance de B et R est moins concentré que le secteur des assurances de personnes et le secteur des intermédiaires de dépôts[7]. À la fin de 1999, il y avait environ 395 assureurs de B et R autorisés au Canada, soit trois fois plus que le nombre de joueurs dans les deux autres secteurs. Ce total ne comprend pas les assureurs du gouvernement provincial ou d'État qui font affaire en Colombie-Britannique, en Saskatchewan, au Manitoba et au Québec[8]. Parmi ces 395 sociétés, 95 étaient enregistrées auprès du BSIF en tant qu'entités canadiennes pour les besoins de la réglementation[9], 114 étaient des succursales étrangères sises au Canada, et environ 185 étaient enregistrées à l'échelle provinciale. Les sociétés enregistrées au provincial comprennent 87 sociétés d'assurance régionales assez petites, des sociétés mutuelles d'assurance agricole ou des sociétés mutuelles d'assurance générale, qui sont membres de l'Ontario Mutual Insurance Association et du Groupe Promutuel du Québec[10].

En étant propriétaires de groupes de sociétés affiliées, les sociétés mères peuvent dominer un segment plus important du marché des services financiers tout en respectant les exigences réglementaires relatives à la gamme de produits. La structure des groupes permet aux membres de se concentrer sur leurs activités de base et leurs créneaux. Depuis 1988, certains groupes d'assureurs ont connu une croissance rapide en raison des acquisitions réalisées par leur société mère ou des fusions.

---

[7] The deposit-accepting intermediaries industry includes chartered banks, trust companies, caisses populaires and credit unions. This article excludes government businesses within the deposit-accepting intermediaries industries.

[8] The government insurers are nonetheless significant. In the first three provinces, a government-owned insurer supplies most of the mandatory automobile insurance. The private automobile insurers provide coverage extending beyond the basics. In Quebec the government insurer focuses on automobile risks related to personal injury. Some provincial government insurers also insure other classes of risks that compete with the private sector.

[9] OSFI classifies insurers as Canadian companies or as foreign branches according to how they are incorporated and structured under the *Insurance Companies Act*. Thus under OSFI, some subsidiaries (not branches) of foreign-owned parents are called "Canadian".

[10] Estimates of provincially-registered insurers (and therefore industry totals) should be used with caution, due to differences between the data sources used here.

[7] Le secteur des intermédiaires de dépôts comprend les banques, les sociétés de fiducie, les caisses populaires et les caisses d'épargne et de crédit. Dans cet article, les entreprises du gouvernement du secteur des intermédiaires de dépôts sont exclues.

[8] Les assureurs du gouvernement sont toutefois importants. Dans les trois premières provinces, un asssureur d'État assure la majorité de l'assurance automobile obligatoire. Les assureurs automobiles privés offrent une protection supplémentaire à celle de l'assurance de base. Au Québec, les assureurs du gouvernement s'en tiennent à l'assurance de risques de blessures corporelles découlant d'accidents automobile. Certains assureurs des gouvernements provinciaux assurent également d'autres catégories de risque qui concurrencent le secteur privé.

[9] Le BSIF classe les assureurs en tant que sociétés canadiennes ou succursales étrangères suivant leur constitution et leur structure aux termes de la *Loi sur les sociétés d'assurances*. Ainsi, comme l'entend le BSIF, certaines filiales (et non des succursales) de sociétés mères étrangères sont désignées « canadiennes ».

[10] Il faut utiliser les estimations portant sur les assureurs enregistrés au provincial (donc les totaux du secteur) avec circonspection en raison des différentes sources de données utilisées ici.

## Data description

### Industry definitions

Unless otherwise specified, the P&C insurance industry is defined under SIC-C 1980 group 6329: "Other Property and Casualty Insurers"[11] which includes "companies registered under the Insurance Companies Act or a corresponding provincial act to underwrite non-life insurance contracts". The underwriting of both P&C and life reinsurance is also included. The industry excludes direct life insurance, government health insurance, other direct health insurance, deposit insurance, and government property and casualty insurance companies as well as insurance agents and brokers and insurance claims adjusters.

### Data sources

The conclusions in this article were drawn using a combination of data collected by Statistics Canada, estimates derived from regulator reports and industry publications. For non-Statistics Canada data, the definition of the P&C insurance industry may differ. The different data sources used in the article also may not be directly comparable because of methodological differences.

### Financial statement statistics

Unless otherwise stated, financial statement data come from the annualized data set summarized in the publication Financial and taxation statistics for enterprises.[12] Because this article examines some data at a very detailed level, the estimates may be less accurate. This article excludes government businesses from all industry data, unless noted.

Financial statement statistics outside 1988 to 1998 are excluded because of methodological and definitional differences. Even between 1988 and 1998 some changes occurred, including the Canadian Institute of Chartered Accountants issuing new Generally Accepted Accounting Principles for insurers (handbook section 3860). Accordingly, P&C insurers were required by OSFI to report unearned premium reserves and unpaid claims and adjustment expenses on a gross rather than a net basis beginning in fiscal year 1996 (1997 for life insurers). These changes were significant and affect the comparability of balance sheet totals over time and by industry.

### Counts of companies

Counts of federally- and provincially-registered P&C insurance companies were derived from the annual reports of OSFI and the provincial superintendents of insurance. The annual estimates include all companies licensed to do business (generally as of December 31st) for classes of P&C insurance and reinsurance. Unlike SIC-C group 6329, they do not include reinsurers licensed only for life and/or accident and sickness classes.

### Current versus constant dollar estimates

No price deflator is available that can perfectly deflate all types of P&C insurance industry financial data from current into constant dollars. Therefore, financial totals in this article were converted to 1992 dollars using the core Consumer Price Index (core CPI, all items, except food and energy) as a second-best measure.

A comparison of changes from 1988 to 1998 in the core CPI (29.6%) and the CPIs for homeowners' insurance premiums (22.2%) and automobile insurance premiums (75.5%) show sizeable differences and that the most rapid periods of growth for each do not coincide. The growth with respect to automobile insurance, in particular, suggests that deflation with the core CPI may underestimate the effects of inflation on certain industry statistics. On the other hand, applying a deflator derived just from consumer price changes for insurance services to financial statement statistics, could obscure the underlying industry-specific changes that are of interest to producers.

## Description des données

### Définition du secteur

Sauf indication contraire, le secteur de l'assurance de B et R est défini conformément à la CTI-C de 1980, groupe 6329 : « Autres sociétés d'assurance biens et risques divers »[11], qui comprend les sociétés enregistrées aux termes de la Loi sur les sociétés d'assurances ou une loi provinciale correspondante en vue de souscrire des contrats d'assurance IARD. La souscription de réassurance vie et de B et R est également comprise. Le secteur ne comprend pas l'assurance vie directe, l'assurance maladie du secteur public, les autres assurances-maladie directes, les assurances de dépôts, les sociétés d'assurance gouvernementales de biens et de risques divers ainsi que les agents et les courtiers d'assurance et les experts en sinistres.

### Sources de données

Les conclusions du présent article sont fondées sur un ensemble de données recueillies par Statistique Canada, d'estimations tirées de rapports d'organismes de réglementation et de publications du secteur. Concernant les données d'organismes autres que Statistique Canada, la définition du secteur de l'assurance de B et R peut différer. En outre, les différentes sources de données utilisées dans l'article peuvent ne pas être directement comparables en raison de différences méthodologiques.

### Statistiques tirées des états financiers

Sauf indication contraire, les données sur les états financiers sont tirées des ensembles de données annualisées résumées dans la publication, Statistiques financières et fiscales des entreprises[12]. Parce que cet article examine certaines données à un niveau très détaillé, les estimations peuvent être moins exactes. Les données ne comprennent pas celles de sociétés gouvernementales, à moins d'indication contraire.

Les statistiques sur les états financiers hors de la période de 1988 à 1998 sont exclues en raison de différences méthodologiques et de définitions. De 1988 à 1998, des changements se sont produits, y compris les nouveaux principes comptables généralement reconnus, publiés par l'Institut canadien des comptables agréés à l'intention des assureurs (section 3860 du guide). Par conséquent, le BSIF oblige les assureurs de B et R à déclarer les réserves pour primes non acquises et les règlements non versés ainsi que les frais d'expertise sur une base brute plutôt que nette commençant avec l'exercice 1996 (et 1997 concernant les sociétés d'assurance vie). Ces changements étaient importants et ont eu une incidence sur la comparabilité des sommes de bilan au fil du temps et selon le secteur.

### Dénombrement des sociétés

Le dénombrement des sociétés d'assurance de B et R enregistrées au fédéral et au provincial est tiré des rapports annuels du BSIF et des surintendants provinciaux des assurances. Les estimations annuelles comprennent toutes les sociétés enregistrées (habituellement en date du 31 décembre) dans les catégories de société d'assurance et de réassurance de B et R. À l'encontre du groupe 6329 de la CTI-C, elles ne comprennent pas les sociétés de réassurance autorisées seulement dans les catégories d'assurance-vie, accidents ou maladie.

### Estimations en dollars courants et en dollars constants

Aucun déflateur ne permet de réaliser parfaitement la déflation de tous les genres de données financières des sociétés d'assurance de B et R de façon à exprimer les dollars courants en dollars constants. C'est pourquoi, les sommes financières dans le présent article ont été converties en dollars de 1992 sur la base de l'Indice des prix à la consommation d'ensemble (IPC d'ensemble, sans les aliments et l'énergie), ce qui représente une solution de second choix.

La comparaison des changements de 1988 à 1998 touchant l'IPC d'ensemble (29,6 %), l'IPC des primes d'assurance habitation (22,2 %) et des primes d'assurance automobile (75,5 %) montre des écarts importants et indique que les périodes de croissance les plus rapides de chaque secteur ne coïncident pas. La croissance du secteur de l'assurance automobile, plus particulièrement, montre que la déflation en utilisant l'IPC d'ensemble peut sous-estimer les effets de l'inflation sur certaines statistiques du secteur. D'un autre côté, l'utilisation d'un déflateur tiré seulement des changements de prix à la consommation touchant les services d'assurance pour les statistiques sur les états financiers peut embrouiller les changements sous-jacents particuliers au secteur, qui peuvent intéresser les producteurs.

[11] Statistics Canada (March 1986).

[12] See Statistics Canada (December 2000) for further data descriptions.

[11] Statistique Canada (mars 1986).

[12] Voir Statistique Canada (décembre 2000) pour des descriptions de données supplémentaires.

Most P&C insurers command relatively small market shares. In 2000, there were only twenty groups and unaffiliated companies that earned more than 1% each of the industry's net premiums written (NPW).[13] No one commanded more than 10%. The top ten together accounted for about 54% of private industry NPW. In comparison, the top ten companies in the life and health insurance industry earned 78% of total revenues in 2000.[14]

## Size and growth

All of the various insurance industries together contributed $11.3 billion of output to Canada's economy in 1997, or just over one percent of total Gross Domestic Product (GDP).[15] This percentage did not vary substantially during the 1990s. In contrast, the deposit-accepting intermediaries industry's share of GDP grew significantly in the mid-1990s (Chart 1).

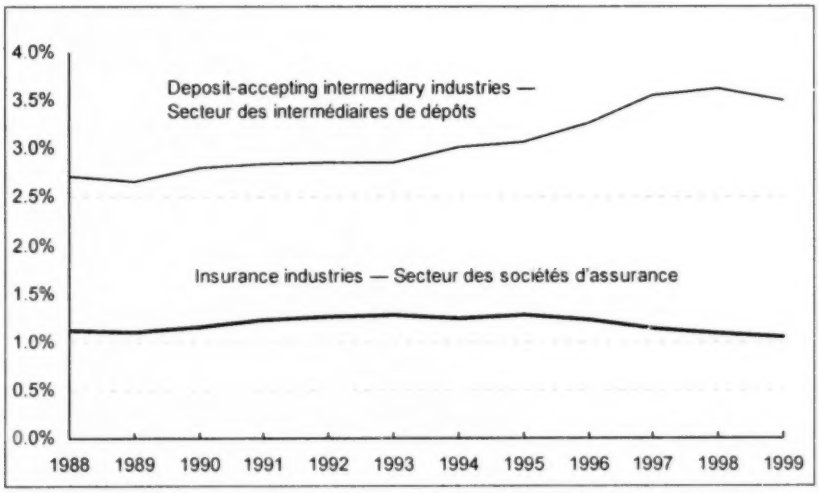
La plupart des assureurs de B et R dominent une part relativement petite du marché. En 2000, seulement 20 groupes et sociétés non affiliées ont touché plus de 1 % chacun des primes souscrites nettes (PSN) du secteur[13]. Aucun n'avait prise sur plus de 10 % des PSN. Les dix plus importants représentaient ensemble environ 54 % des PSN du secteur privé. Par comparaison, les dix principales sociétés du secteur des assurances de personnes ont réalisé 78 % des recettes globales en 2000[14].

## Taille et croissance

Les divers secteurs de l'assurance ont apporté 11,3 milliards de dollars à l'économie canadienne en 1997, soit un peu plus de 1 % du Produit intérieur brut (PIB) global[15]. Ce pourcentage est resté sensiblement le même durant les années 1990. Par contre, la part du PIB du secteur des intermédiaires de dépôts s'est accrue considérablement vers la moitié des années 1990 (graphique 1).

**Chart 1. Financial industries' contributions to Canada's GDP**

**Graphique 1. Contributions du secteur financier au PIB du Canada**




Data derived from: CANSIM table 379-0004.

Données tirées de CANSIM, tableau 379-0004.

[13] NPW includes premiums for direct insurance and reinsurance assumed, minus premiums paid for reinsurance ceded. NPW is used as a measure of business volume for measuring market share.

[14] Market share data adapted from: *Canadian Insurance 2001 Annual Statistical Review*: 16, 48 and *Canadian Underwriter Statistical Issue 2001*: 26, 28. Comparing shares of NPW versus revenues is not exact, but it illustrates the difference in concentration. The data excludes provincial government insurers.

[15] Source: CANSIM table 379-0001 (current dollars). The GDP and employment data for all "insurance industries" includes both government and non-government establishments whose primary activity is underwriting insurance (or reinsurance) of various kinds including life, health, deposit, and property and casualty insurance. These industries exclude agents, brokers and claims adjusters. Data for the life and health insurance industry excludes segregated funds activities.

[13] Les PSN comprennent les primes de l'assurance directe et de la réassurance acceptées, moins les primes versées sur la réassurance cédée. Les PSN sont utilisées pour mesurer le volume d'affaires pour une part de marché.

[14] Les données sur les parts de marché sont tirées de : *Canadian Insurance 2001 Annual Statistical Review* : 16, 48, et de *Canadian Underwriter Statistical Issue 2001* : 26, 28. La comparaison entre les parts de PSN et les recettes n'est pas exacte, mais elle permet d'illustrer la différence dans la concentration. Les données ne comprennent pas les assureurs des gouvernements provinciaux.

[15] Source : CANSIM, tableau 379-0001 (dollars courants). Les données sur le PIB et l'emploi pour tous les « secteurs de l'assurance » comprennent à la fois les établissements gouvernementaux et non gouvernementaux dont l'activité principale est la souscription d'assurance (ou la réassurance) de divers genres, y compris l'assurance vie, l'assurance maladie, l'assurance dépôts et l'assurance de biens et de risques divers. Les agents, les courtiers et les experts en sinistres ne sont pas compris. Les données sur le secteur des assurances de personnes excluent les activités de fonds distincts.

The insurance industries in 1998 employed over 102,000 people or 0.9% of all jobs in the Canadian economy. The P&C insurance industry accounts for about one-third of this total.[16] In terms of employment, the insurance industries together were just over one-third the size of the deposit-accepting intermediaries industry. From 1988 to 1998, insurance employment increased by 10.7%, almost twice the rate for the total economy (5.5%) and almost triple the rate for the deposit-accepting intermediaries industry (3.7%).[17]

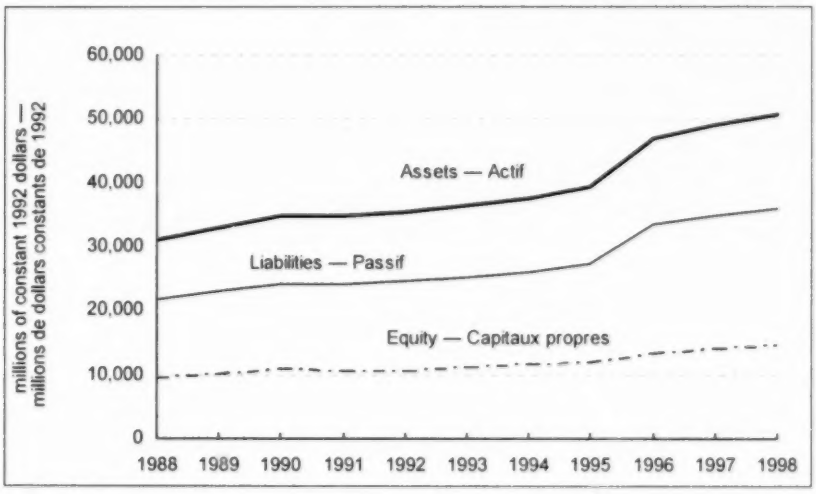
Constant dollar asset and revenue data can also be used to illustrate the size and real growth of the P&C insurance industry and to compare it to other industries (Charts 2 and 3 respectively).[18] By the end of 1998, the P&C insurance industry assets amounted to 31.0% of those in the life and health insurance industry (excluding segregated funds) and 4.8% of those in the deposit-accepting intermediaries industry. Although the P&C insurance industry is much smaller than these other

En 1998, les sociétés d'assurance employaient plus de 102 000 personnes, ce qui représentait 0,9 % de tous les emplois dans l'économie canadienne. Le secteur de l'assurance de B et R compte environ le tiers de ce total[16]. Les secteurs de l'assurance combinés représentaient un peu plus du tiers de l'emploi du secteur des intermédiaires de dépôts. De 1988 à 1998, l'emploi dans le secteur de l'assurance a augmenté de 10,7 %, soit près du double du taux de l'économie globale (5,5 %) et près du triple du taux du secteur des intermédiaires de dépôts (3,7 %)[17].

Les données sur l'actif et les recettes, exprimées en dollars constants, peuvent également servir à illustrer la taille et la croissance réelle du secteur de l'assurance de B et R et à les comparer à ceux d'autres secteurs (graphiques 2 et 3 respectivement)[18]. Vers la fin de 1998, l'actif du secteur de l'assurance de B et R équivalait à 31,0 % de l'actif du secteur de l'assurance de personnes (les fonds distincts exceptés), et à 4,8 % de celui du secteur des intermédiaires de dépôts. Bien que le secteur de l'assurance de B et R soit beaucoup plus petit que ces autres secteurs, il a connu une croissance

**Chart 2. P&C insurance industry balance sheet totals**

**Graphique 2. Sommes de bilans du secteur des sociétés d'assurance de B et R**




[16] Insurance Bureau of Canada. Data as of December 1999.

[17] Data is adapted from CANSIM table 281-0005.

[18] The core consumer price index (CPI) was used throughout this article to deflate financial statistics to constant 1992 dollars. No deflation was done when ratios were calculated from same year data. Deflation using the core CPI does not control for industry-specific price changes. For example, consumer prices for automobile insurance increased far more than the core CPI during the period. Some of the revenue and premium growth reflects these price increases, not just increases in policies sold. See the Data Descriptions box for further detail. Source for CPI, all-items excluding food and energy: CANSIM Table 326-0002.

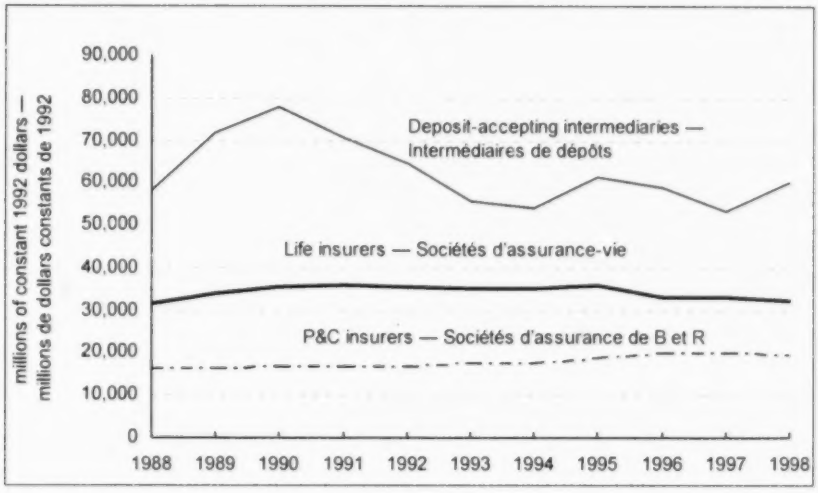
[16] Bureau d'assurance du Canada. Données recueillies en date de décembre 1999.

[17] Les données sont adaptées de CANSIM, tableau 281-0005.

[18] L'Indice des prix à la consommation (IPC) a été utilisé comme déflateur dans cet article pour exprimer les statistiques financières en dollars constants de 1992. L'auteure n'a pas effectué de déflation pour calculer les rapports pour les données de la même année. La déflation utilisant l'IPC d'ensemble ne permet pas d'ajuster la variation des prix dans un secteur particulier. À titre d'exemple, les prix à la consommation de l'assurance automobile ont augmenté beaucoup plus que ceux de l'IPC d'ensemble au cours de la période. Une partie de l'accroissement des recettes et des primes reflète cette augmentation des prix, et pas seulement le nombre accru des polices souscrites. Voir l'encadré « Description des données » pour plus de détails. Source de l'IPC, sans les aliments et l'énergie : CANSIM, tableau 326-0002.

**Chart 3. Operating revenue by industry**

**Graphique 3. Recettes d'exploitation selon le secteur**




industries, it grew relatively more rapidly from 1988 to 1998. Total assets increased by 62.3% for P&C insurers compared to only 41.6% for life and health insurers and 50.8% for deposit-accepting intermediaries. Assets and liabilities for the P&C industry rose sharply in 1996 partly due to a change in reporting practices for unearned premium reserves and unpaid claims and adjustment expenses.[19]

Operating revenues in the P&C insurance industry grew 21.7% from 1988 to 1998, with most of these revenues coming from growth in net premiums earned (NPE).[20] This growth far exceeded that of both the life and health insurance (2.0%) and the deposit-accepting intermediaries (3.8%) industries. P&C insurance industry operating expenses followed a similar growth pattern to operating revenues, although they increased slightly more during 1988-98 (23.4%). In 1998, the ice storm that affected eastern Canada caused a large increase in claims and other non-underwriting expenses. The 1988-97 change in operating expenses was only 15.6%.

relativement plus rapide de 1988 à 1998. Les éléments d'actif globaux des assureurs de B et R ont augmenté de 62,3 %, comparativement à seulement 41,6 % en ce qui concerne les assureurs de personnes, et à 50,8 % pour les intermédiaires de dépôt. L'actif et le passif du secteur des B et R sont montés en flèche en 1996 en raison, en partie, d'un changement des modalités de déclaration touchant les réserves pour primes non acquises, les règlements non versés et les frais d'expertise[19].

Les recettes d'exploitation du secteur de l'assurance de B et R ont crû de 21,7 %, de 1988 à 1998, et la plus grande partie de ces recettes résultent de l'augmentation des primes acquises nettes (PAN)[20]. Cette hausse a été fort supérieure à celle des secteurs de l'assurance de personnes (2,0 %) et des intermédiaires de dépôts (3,8 %). Les dépenses d'exploitation du secteur de l'assurance de B et R a suivi une tendance à la hausse semblable à celle des recettes d'exploitation, bien qu'elles aient augmenté un peu plus durant la décennie 1988-1998 (23,4 %). En 1998, la tempête de verglas qui a frappé l'est du Canada a entraîné une forte augmentation des déclarations de sinistre et des autres dépenses hors exploitation. La variation du taux des dépenses d'exploitation en 1988-1997 était de 15,6 % seulement.

[19] See Data Description box for detail.

[20] Net premiums earned (NPE), an indicator of the size of underwriting business, only includes those net premiums written that have been earned to date (net of reinsurance) in terms of insurance coverage in force. In contrast NPW includes all premiums written to date (net of reinsurance) including for future periods.

[19] Voir l'encadré « Description des données » pour plus de détails.

[20] Les primes acquises nettes (PAN), indicateur de la taille de la société d'assurance, comprennent seulement les primes souscrites nettes qui ont été acquises jusqu'à date (déduction faite de la réassurance), c.-à-d. la couverture d'assurance en vigueur. Par contraste, les PSN comprennent toutes les primes souscrites jusqu'à présent (déduction faite de la réassurance), y compris celles pour les périodes futures.

## Profitability

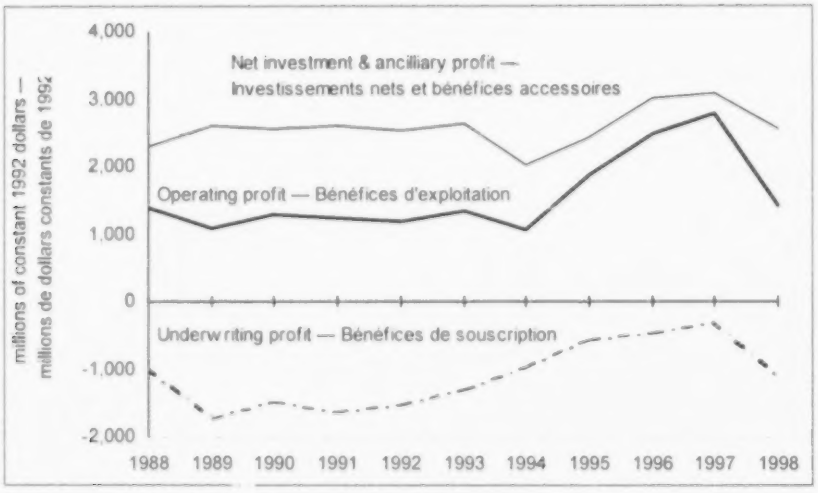
Experts describe the P&C insurance industry as cyclical and highly competitive. It is subject to strong price competition and has excess capacity to underwrite new business.[21] Regulation also limits large premium increases. Although NPE accounts for 85% of all operating revenues, overall, industry underwriting profits are negative.[22] Chart 4 illustrates the compensating effect of the industry's investment and other profits against its underwriting losses over time. Underwriting losses were larger in the early 1990s, but declined as the ratio of claims to premiums gradually decreased from 0.80 in 1989 to 0.71 by 1997.[23] Investment and ancillary profits also improved in 1996 and 1997, mainly due to larger realized gains from the sales of securities and assets. The 1998 expense increase noted above eroded some of the previous profit gains. The January 1998 ice storm is one example of how extraordinary events can impact and add volatility to the P&C insurance industry financial results.

## Rentabilité

Les spécialistes décrivent le secteur de l'assurance de B et R comme cyclique et hautement concurrentiel. Celui-ci doit composer avec une forte concurrence au niveau des prix ainsi qu'avec un excès de la capacité de conclure de nouvelles affaires[21]. Les fortes augmentations de prime sont également limitées par la réglementation. Bien que les PAN représentent 85 % de toutes les recettes d'exploitation dans l'ensemble, le secteur ne réalise pas de bénéfices de souscription[22]. Le graphique 4 illustre les effets compensateurs des investissements et des autres bénéfices du secteur comparativement à ses pertes de souscription au fil du temps. Au début des années 1990, les pertes de souscription étaient plus importantes, mais elles ont diminué à mesure que le rapport sinistres-primes a baissé progressivement, passant de 0,80 en 1989 à 0,71 en 1997[23]. Les investissements et les bénéfices accessoires ont également haussé en 1996 et 1997, hausse surtout attribuable à des gains plus importants réalisés sur les ventes de valeurs mobilières et d'éléments d'actif. L'augmentation des dépenses en 1998, indiquée ci-dessus, a érodé certains gains en bénéfices antérieurs. La tempête de verglas de janvier 1998 est un exemple de catastrophes qui peuvent comporter une incidence sur les résultats financiers du secteur de l'assurance de B et R et le rendre plus volatil.

**Chart 4. Breakdown of P&C insurance industry operating profits**

**Graphique 4. Ventilation des bénéfices d'exploitation des sociétés d'assurance de B et R**




[21] Belton, Ted (June 2001): 8-12

[22] The underwriting portion of a P&C insurer's business is that directly related to insuring and meeting contract obligations (e.g. claims). P&C insurers also earn revenue from investment operations. Underwriting profit (loss) is the difference between insurers' net premiums earned and their insurance losses and other insurance expenses. It excludes revenues and expenses arising from investment and ancillary operations.

[23] The claims to premiums ratio equals (insurance claims incurred, net of reinsurance and including processing expenses) divided by NPE. Some experts attribute the improved ratios to a gradual conversion of excess reserves into NPE during the 1990s. (McGillivray, Glenn in *Canadian Underwriter Statistical Issue 2001*: 22)

[21] Belton, Ted (juin 2001) : 8-12.

[22] Le volet souscription des activités d'un assureur de B et R concerne directement l'assurance et la satisfaction des obligations d'un contrat d'assurance (p. ex., règlements de sinistre). Les assureurs de B et R peuvent aussi tirer des recettes de leurs activités de placement. Les bénéfices de souscription (ou pertes) représentent l'écart entre les primes acquises nettes et les pertes en matière d'assurance des assureurs et d'autres dépenses d'exploitation. Ils ne comprennent pas les recettes et les dépenses découlant des activités de placement et auxiliaires.

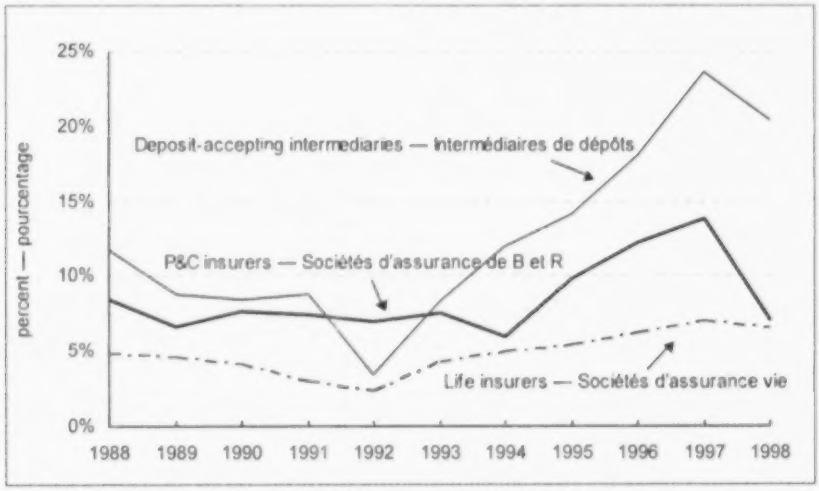
[23] Le rapport sinistres-primes égale les sinistres réalisés, déduction faite de la réassurance, et les dépenses de traitement, le tout divisé par les PAN. Certains spécialistes attribuent l'amélioration des rapports à la conversion graduelle des réserves excédentaires en PAN au cours des années 1990. (McGillivray, Glenn, *Canadian Underwriter Statistical Issue 2001* : 22.)

During 1988-98, P&C insurers were less profitable than deposit-accepting intermediaries, but more profitable than life and health insurers. In contrast, P&C insurers had a higher industry claims to premiums ratio than life and health insurers. The P&C insurance industry's profit margin was also relatively less affected by the recession in the early 1990s (Chart 5).[24]

En 1988-1998, les assureurs de B et R étaient moins rentables que les intermédiaires de dépôts, mais plus rentables que les assureurs de personnes. Par contraste, les assureurs de B et R ont affiché un rapport sinistres-primes supérieur à celui des assureurs de personnes. La marge bénéficiaire du secteur de l'assurance de B et R a également été un peu moins touchée par la récession du début des années 1990 (graphique 5)[24].

**Chart 5. Profit margin by industry**

**Graphique 5. Marge bénéficiaire selon le secteur**




## Motivations for consolidation

As with other financial services industries, the P&C insurance industry has undergone steady consolidation during the past decade. This section examines what may have triggered this consolidation.

*Economies of scale and scope*

Could insurer consolidation during the 1990s have been motivated by a belief that economies of scale or scope[25] could be gained through mergers and acquisitions? Some argue that opportunities for economies of scale in the P&C insurance industry are limited.[26]

## Motifs des regroupements

Comme pour les autres secteurs de services financiers, le secteur de l'assurance de B et R a connu des regroupements soutenus au cours de la dernière décennie. Dans la présente section, il est question des facteurs qui peuvent avoir déclenché ce phénomène.

*Économies d'échelle et de gamme*

Est-ce que le regroupement des assureurs durant les années 1990 serait attribuable aux économies d'échelle ou de gamme[25] qui à leur avis pourraient découler de fusions et d'acquisitions? Certains sont d'avis que les possibilités d'économies d'échelle dans le secteur de l'assurance de B et R sont limitées[26].

[24] Profit margin equals operating profit divided by operating revenue.

[25] Economies of scale are found when producing a larger quantity of output results in lower average costs per unit. Economies of scope are found when producing a larger variety of products results in lower average costs per unit.

[26] Kovacs, Paul (September 1998); Harchaoui, Tarek M. (1995): 91.

[24] La marge bénéficiaire égale les bénéfices d'exploitation divisés par les recettes d'exploitation.

[25] Des économies d'échelle sont constatées lorsque la quantité produite croît plus rapidement que la quantité des facteurs de production, entraînant une baisse du coût moyen du produit unitaire. Des économies de gamme sont réalisées lorsque l'élargissement de la gamme des produits entraîne une baisse du coût moyen du produit unitaire.

[26] Kovacs, Paul (septembre 1998); Harchaoui, Tarek M. (1995) : 91.

As in any industry, certain economies of scale and scope exist for P&C insurers. For example, traditional economies of scale arise to a certain extent in the cost of buildings and equipment and of brand marketing.[27] However, the outsourcing of sales functions to commissioned brokers reduces the need for proprietary sales locations, compared for example to banks. As financial transactions depend more on technology, the physical location of financial services providers may become even less important. In contrast, economies in information technology investments may become more important. In recent years, developments in information technology may have influenced production methods and opened up new potentials for economies of scale or scope.

Comme pour tout autre secteur, certaines économies d'échelle et de gamme sont possibles pour le secteur de l'assurance de B et R. Les économies d'échelle traditionnelles, par exemple, découlent dans une certaine mesure du coût des bâtiments et de l'équipement ainsi que de la commercialisation de la marque[27]. Toutefois, l'impartition des fonctions de vente à des courtiers à commission réduit la nécessité d'acquérir des bureaux de vente, comparativement, par exemple, à ce que doivent faire les banques. Parce que les opérations financières reposent davantage sur la technologie, il se peut que les sociétés de services financiers recourent de moins en moins aux emplacements matériels. Par contraste, les économies relatives aux investissements en technologie de l'information peuvent devenir plus importantes. Récemment, les percées dans la technologie de l'information peuvent avoir eu une incidence sur les méthodes de production et avoir rendu possibles de nouvelles économies d'échelle et de gamme.

Regulatory compliance and market-entry costs may show economies of scale, but diseconomies of scope (for additional jurisdictions or product lines) and affect where insurers operate. The complexities of offering many product lines could also lead to diseconomies of scope.

L'observation de la réglementation et les coûts d'accès au marché peuvent comporter des économies d'échelle, mais les déséconomies de gamme (selon la juridiction ou les gammes de produits supplémentaires) peuvent avoir une incidence sur les assureurs selon leur lieu d'exploitation. Les complexités associées à l'offre de nombreuses gammes de produits peuvent également entraîner des déséconomies de gamme.

Evidence for significant economies of scale (or size advantages) across all product lines in the current Canadian P&C insurance industry is not strong. First, given the age of the industry (some companies are over one hundred years old), traditional economies of scale should already be incorporated in the industry structure. If large economies of scale exist, then most firms in the industry would be large. Instead there is a wide distribution of firms by size according to market share of NPW. The largest licensed insurers serve more than 2% of the market each, the smallest serve less than 0.01%, and there is a complete range of insurer sizes in between.[28] The existence of the reinsurance market and niche marketing likely play a role in the viability of firms of different sizes.

Les signes d'importantes économies d'échelle (ou les avantages découlant de la taille) dans l'ensemble des gammes de produits de l'actuel secteur canadien de l'assurance de B et R ne sont pas probants. Tout d'abord, compte tenu de l'ancienneté du secteur (certaines sociétés existent déjà depuis plus de 100 ans), les économies d'échelle traditionnelles ont sans aucun doute déjà été intégrées à la structure du secteur. Si d'importantes économies d'échelle étaient possibles, alors la majorité des sociétés du secteur seraient de grande taille. Toutefois, les sociétés sont largement réparties suivant leur part de marché relativement aux PSN. Les plus importants assureurs autorisés desservent plus de 2 % chacun du marché, tandis que les plus petits en desservent moins de 0,01 %, et la taille des assureurs entre ces deux extrêmes varie grandement[28]. L'existence du marché de la réassurance et le marketing de créneaux peuvent jouer un rôle dans la viabilité des sociétés de différentes tailles.

Second, parent companies often own separate insurers which they have not amalgamated into one company. Many groups are structured to include insurers that do not compete for the same customers either by product line or by province. Such separation suggests that merging these insurers will not yield significant enough economies of scale or scope to outweigh the costs.

Deuxièmement, les sociétés mères possèdent souvent des sociétés d'assurance distinctes qu'elles n'ont pas fusionnées en une seule société. De nombreux groupes sont structurés de façon à comprendre des assureurs qui ne se font pas concurrence pour les mêmes clients, soit suivant la gamme des produits, soit la province. Une telle division laisse entendre que le fusionnement de ces assureurs ne se traduirait pas par des économies d'échelle ou de gamme suffisamment appréciables pour compenser les coûts.

[27] Nevertheless, existing brand loyalty and recognition are important factors that cannot be ignored when considering company mergers.

[28] The distribution of firm sizes for specific insurance product lines may be different than for the industry overall.

[27] Néanmoins, la fidélité à la marque et la reconnaissance de la marque sont d'importants facteurs dont il faut tenir compte lorsqu'on envisage la fusion de sociétés.

[28] La répartition des sociétés suivant la taille et la gamme de produits d'assurance particuliers peut différer de celle du secteur global.

**Table 1. Financial ratios by insurer size**

| Financial ratios | Group — Rapport de groupe (average — moyenne 1988-98) | | Median — Rapport médian (1998) | | Rapports financiers |
|---|---|---|---|---|---|
| | Medium insurers Assureurs de taille moyenne | Large insurers Assureurs de grande taille | Medium insurers Assureurs de taille moyenne | Large insurers Assureurs de grande taille | |
| Operating profit margin | 11.0% | 7.8% | 7.8% | 6.1% | Marge de bénéfices d'exploitation |
| Return on capital employed[29] | 8.2% | 10.6% | 4.3% | 6.5% | Rendement des capitaux employés[29] |
| Claims to premiums ratio | 0.748 | 0.759 | | | Rapports sinistres-primes |
| Combined ratio[30] | 1.111 | 1.071 | | | Rapports mixtes[30] |

***Sources:*** *1998 median ratios: Statistics Canada (November 1999). The last 2 median ratios were not available. Group ratios[31] are derived from the annualized financial statistics.*

**Tableau 1. Rapports financiers selon la taille de l'assureur**

***Sources :*** *rapports médians de 1998 : Statistique Canada (novembre 1999). Les deux derniers rapports médians ne sont pas connus. Les rapports de groupe[31] sont tirés des statistiques financières annualisées.*

Third, significant economies of scale should lead to higher profit margins for larger firms, however this does not seem to be the case. Table 1 compares selected financial ratios for large and medium-size categories, to examine whether large insurers have advantages. Insurers are defined as large with revenues greater than $75 million, as medium with revenues between $5 million and $75 million, and as small in a given year if they had current dollar revenues less than $5 million. The data for the small firms are not accurate enough to include at this level of detail.

En troisième lieu, les économies d'échelle importantes devraient entraîner des marges bénéficiaires plus grandes pour les sociétés de plus grande taille, toutefois, cela ne semble pas être le cas. Le tableau 1 compare des rapports financiers choisis de sociétés moyennes et grandes, afin d'examiner si les assureurs plus importants sont avantagés. Les assureurs de grande taille sont définis comme ceux qui réalisent des recettes supérieures à 75 millions de dollars; les assureurs de taille moyenne, des recettes entre 5 et 75 millions de dollars; et les assureurs de petite taille, des recettes de moins de 5 millions de dollars, exprimés en dollars courants dans une année donnée. Les données sur les petites sociétés ne sont pas suffisamment précises pour en tenir compte à ce niveau de détail.

The profitability ratios by size group show mixed results. On average from 1988 to 1998, medium-sized insurers had higher operating profit margins than larger insurers.[32] This pattern held true for all years for the group ratio and

Les rapports de rentabilité selon la taille du groupe montrent des résultats mixtes. En moyenne, de 1988 à 1998, les assureurs moyens ont affiché des marges de bénéfices d'exploitation supérieures à celles des grands assureurs importants[32]. Cette tendance s'est

[29] Return on capital employed (ROCE) equals (profit before extraordinary gains and interest on borrowing, net of tax) divided by (borrowing plus loans and accounts with affiliates plus total equity plus deferred income tax). Any firms with missing or zero operating revenue data are excluded. Note that profit and debt here are for the Canadian business only, while equity represents world-wide equity for Canadian insurers, but only Canadian equity via the head office account for foreign branches in Canada. The distribution within the size categories of Canadian insurers with and without business outside Canada and of foreign branches may affect the group's ROCE.

[30] Combined ratio equals total underwriting expense divided by NPE. Canadian insurers with larger amounts of business outside Canada will show lower ROCE ratios than foreign branches because of this fact. The distribution of Canadian and foreign branches within the size categories may affect the group's ROCE.

[31] The group ratios are actually the means of the group's annual financial ratios over 1988 to 1998, where the annual ratios were calculated using totals for the size group as a whole. Note that since size classifications in a given year are based on current dollar revenue, some companies will move to higher size groups over time due to both inflation and real growth.

[32] Although profit margin is smaller on average for large firms, it is more likely to be positive (there is less total variation around the estimate).

[29] Le rendement des capitaux employés (RCE) égale (les bénéfices avant les gains exceptionnels et les intérêts sur les emprunts, déduction faite des impôts), divisé par (les emprunts plus les prêts et les comptes auprès des sociétés affiliées, plus les capitaux propres et les impôts sur le revenu reportés). Les sociétés dont les données sur les recettes d'exploitation sont manquantes ou les recettes d'exploitation sont nuls sont exclues. Veuillez noter que les bénéfices et les dettes dans le présent article sont ceux des sociétés canadiennes seulement, tandis que les capitaux propres des assureurs canadiens représentent les capitaux de toute provenance, mais seulement les capitaux canadiens du siège social se rapportent aux succursales étrangères au Canada. La répartition suivant les différentes catégories de taille des assureurs canadiens qui font ou non affaire à l'étranger ainsi que des succursales étrangères peut avoir une incidence sur le RCE du groupe.

[30] Le rapport mixte égale les dépenses de souscription globales divisées par les PAN. Les assureurs canadiens qui réalisent d'importantes affaires à l'étranger obtiendront des rapports de RCE inférieurs à ceux des succursales étrangères pour cette raison. La répartition des succursales canadiennes et étrangères suivant les différentes catégories de taille peut avoir une incidence sur le RCE du groupe.

[31] Les rapports de groupe représentent la moyenne des rapports financiers annuels du groupe au cours de la période 1988 à 1998, dans la mesure où les rapports annuels ont été calculés en se fondant sur les totaux du groupe d'assureurs d'une taille donnée dans son ensemble. Veuillez noter que les classements selon la taille pour une année donnée sont fondés sur les recettes en dollars courants, ce qui fait que certaines sociétés passeront dans un groupe de taille plus importante au fil du temps en raison à la fois de l'inflation et de la croissance réelle.

[32] Bien que la marge bénéficiaire des grandes sociétés soit inférieure en moyenne, elle est plus susceptible d'être positive (la variation des totaux est moindre concernant les estimations).

may also apply when small firms are compared. In contrast, the return on capital employed (ROCE) was lower for medium firms than for large firms. However, the results for ROCE are not as strong. They held on average from 1988-98, but not in every year and they cannot be extended to small firms.

Large firms do not seem to do better when it comes to underwriting results measured by the claims to premiums ratio and the combined ratio. In some years, medium firms performed better, while in other years, large firms did.

*Niche marketing*

While the largest P&C insurance groups in Canada generally cover all provinces and the major product lines, the smallest companies frequently target product or regional niches. The prevalence of niche marketing within the P&C insurance industry suggests that size and scope advantages play out differently for different lines of business.

The biggest lines of insurance (by NPW) are auto, personal and commercial property, and liability insurance.[33] Although large insurers made up fewer than 20% of individual companies in 1998, they captured 87.0% of industry NPW for all product lines and 91.6% of automobile NPW. In 2000, most of the top ten private P&C insurance groups derived 50-75% of their NPW from automobile insurance premiums and 20-40% from personal and commercial property insurance premiums. In contrast, the remaining insurers differed far more in these percentages and many do not even offer all of the major lines.[34]

maintenue durant toute la décennie, en ce qui concerne le rapport de groupe, et peut également valoir lorsqu'on compare le rapport à celui des petites sociétés. Par contraste, le rendement des capitaux employés (RCE) a été inférieur chez les sociétés moyennes comparativement aux grandes sociétés. Toutefois, les résultats du RCE ne sont pas aussi solides. Ils se sont maintenus en moyenne de 1988 à 1998, mais pas chaque année, et on ne peut en dire autant de celui des petites sociétés.

Les grandes sociétés importantes ne semblent pas obtenir de meilleurs résultats de souscription lorsque ceux-ci sont mesurés en employant le rapport sinistres-primes et le rapport mixte. Certaines années, les sociétés moyennes ont connu de meilleurs résultats, tandis que d'autres années, c'est le cas des grandes sociétés importantes.

*Marketing de créneaux*

Bien que les plus importants groupes d'assureurs de B et R au Canada fassent habituellement affaire dans toutes les provinces et offrent les principales gammes de produits, les sociétés plus petites ciblent fréquemment des créneaux de produits ou régionaux. La prédominance du marketing de créneaux au sein du secteur de l'assurance de B et R laisse entendre que les avantages liés à la taille et à la gamme sont différents pour chacune des activités.

Les principaux produits d'assurance (selon les PSN) sont l'assurance automobile, les assurances de biens personnels et commerciaux ainsi que de responsabilité civile[33]. Bien que les grands assureurs importants aient constitué moins de 20 % des sociétés particulières en 1998, ils ont obtenu 87,0 % des PSN du secteur dans toutes les gammes de produits et 91,6 % des PSN de l'assurance automobile. En 2000, la majorité des dix principaux groupes d'assurance de B et R privés ont touché de 50 à 75 % de leurs PSN de l'assurance automobile, et de 20 à 40 % des primes de l'assurance de biens personnels et commerciaux. Par contraste, les assureurs restants marquent des écarts plus importants dans ces pourcentages, et certains n'offrent pas tous les principaux produits[34].

**Table 2. Distribution of NPW by product line for different-sized insurers**

| Size | % of NPW from auto<br>% des PSN de l'assurance automobile | | % of NPW from property<br>% des PSN de l'assurance de biens | | % of NPW from other lines<br>% des PSN d'autres produits | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1988 | 1998 | 1988 | 1998 | 1988 | 1998 | |
| Small | .. | 9.0% | .. | 38.6% | .. | 52.4% | Petit |
| Medium | 40.5% | 34.2% | 37.9% | 38.7% | 21.6% | 24.7% | Moyen |
| Large | 51.0% | 54.5% | 32.9% | 30.6% | 16.1% | 14.1% | Grand |
| Total Industry | 49.3% | 51.8% | 33.7% | 31.6% | 17.0% | 15.6% | Total du secteur |

Size definitions and data limitations are the same as those described for Table 1. Data for small insurers should be treated with caution.

**Tableau 2. Répartition des PSN selon la gamme de produits des assureurs de diverses tailles**

La définition de la taille et les limites des données sont les mêmes que celles du tableau 1. Il faut utiliser les données sur les petits assureurs avec circonspection.

[33] Here auto insurance includes auto liability insurance. Some examples of other P&C classes include aircraft, boiler and machinery, marine, fidelity, surety and title insurance.

[34] Data derived from annual financial statistics and *Canadian Insurance 2001 Annual Statistical Review*: 16-18.

[33] L'assurance automobile englobe l'assurance responsabilité automobile. Certains exemples d'autres catégories de produits des sociétés de B et R sont l'assurance d'aéronefs, de chaudières et de machines, l'assurance maritime, de détournement et de vol, de caution et de titres.

[34] Les données sont tirées des statistiques financières annuelles et de *Canadian Insurance 2001 Annual Statistical Review* : 16-18.

Table 2 shows the extent to which different-sized insurers concentrate on different product lines. Since 1988, large insurers as a group have increased their focus on automobile insurance.[35] Medium-sized companies now concentrate less on automobile insurance and more on property and "other" insurance. The smallest insurers focus mainly on property and "other" niche lines and write very little automobile insurance. These differences and changes might indicate that there are size advantages in automobile insurance and that they increased during the 1990s.

*Regulatory changes and global competition*

Financial services regulation has been the subject of ongoing governmental discussion and periodic legislative change during the 1980s and 1990s. The financial services sector was traditionally regulated so that separate industries[36] offered separate products. In 1992, Canada's financial services legislation and regulations were changed to allow far greater overlap in the services the institutions could provide. For example, banks, insurance companies and trust companies were permitted to own other types of financial institutions as subsidiaries.[37] During the 1990s, most of the large Canadian banks acquired or established P&C insurance subsidiaries.[38] Further legislative changes passed in June 2001 (Bill C-8) are expected to accelerate consolidation among financial services providers in Canada. Banks and demutualized life insurers can now form regulated financial holding companies that may include other types of financial services providers.[39] Some cross-industry mergers will be permitted. These changes are part of a wider pattern of international financial services deregulation.[40]

Globalization in the financial services sector is increasing. International trade in financial services appears only limited by regulation. Many feel that financial service firms will

Le tableau 2 indique la mesure dans laquelle les assureurs de différentes tailles se concentrent sur les différentes gammes de produits. Depuis 1988, les grands assureurs importants, en tant que groupe, se concentrent davantage sur l'assurance automobile[35]. Les sociétés moyennes se concentrent maintenant beaucoup moins sur l'assurance automobile, mais davantage sur l'assurance de biens et les « autres » produits d'assurance. D'ailleurs, les assureurs plus petits se concentrent surtout sur l'assurance de biens et les « autres » créneaux, et souscrivent très peu de polices d'assurance automobile. Ces différences et changements peuvent indiquer que des avantages liés à la taille peuvent découler de l'assurance automobile, et que ceux-ci sont devenus plus importants durant les années 1990.

*Changements réglementaires et concurrence mondiale*

La réglementation des services financiers a fait l'objet de discussions continues au sein des gouvernements et de changements législatifs périodiques durant les années 1980 et 1990. Le secteur des services financiers a traditionnellement été réglementé de façon que les secteurs distincts[36] offrent des produits distincts. En 1992, les lois et les règlements visant les services financiers au Canada ont été modifiés afin de permettre un chevauchement plus important des services que les établissements peuvent offrir. À titre d'exemple, les banques, les sociétés d'assurance et de fiducie ont été autorisées à posséder d'autres genres d'établissement financier comme des filiales[37]. Durant les années 1990, la majorité des grandes banques canadiennes ont acquis ou établi des filiales d'assurance de B et R[38]. Les changements législatifs adoptés en juin 2001 (le projet de loi C-8) devraient accélérer le regroupement des sociétés de services financiers au Canada. Les banques et les sociétés d'assurance vie démutualisées peuvent maintenant constituer des sociétés financières de portefeuille réglementées, qui peuvent comprendre d'autres genres de société de services financiers[39]. Certaines fusions entre les secteurs seront permises. Ces changements s'inscrivent dans une tendance à la déréglementation internationale accrue des services financiers[40].

La mondialisation gagne également le secteur des services financiers. Le commerce international dans le domaine des services financiers semble seulement être limité par la réglementation. De

[35] The relative increase in auto NPW includes the effect of relatively rapid premium increases.

[36] For example, banks, trust and mortgage companies, credit unions and caisses populaires, life insurance carriers, property and casualty insurance carriers and securities dealers.

[37] Task Force on the Future of the Financial Services Sector. (September 1998) : 16.

[38] Although such subsidiaries are included in regulator and industry-published data for insurers, the financial data for these subsidiaries is part of the parent bank's data under Statistics Canada's classification and collection practices.

[39] Unregulated financial holding companies were previously permitted to hold closely-held financial institutions such as are often seen in the P&C insurance industry. Haggart et al. (February 2001).

[40] For example, the Gramm-Leach-Bliley Financial Services Modernization Act became law in the U.S. in 1999. Deregulation of the non-life insurance industry in Japan began in 1998.

[35] L'augmentation relative des PSN de l'assurance automobile reflète l'augmentation relativement rapide des primes.

[36] Par exemple, les banques, les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires, les caisses d'épargne et de crédit et les caisses populaires, les sociétés d'assurance vie, de biens et de risques divers et les maisons de courtage.

[37] Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers (septembre 1998) p. 16.

[38] Bien que ces filiales soient comprises dans les données publiées par les organismes de réglementation et le secteur à l'intention des assureurs, les données financières de ces filiales sont comprises dans les données de la banque mère, conformément aux pratiques de collecte et de classification de Statistique Canada.

[39] Les sociétés financières de portefeuille non réglementées étaient autrefois autorisées à posséder des établissements financiers à capital fermé, comme cela se voit souvent dans le secteur de l'assurance de B et R. Haggart *et al* (février 2001).

[40] Par exemple, la *Gramm-Leach-Bliley Financial Services Modernization Act* a été promulguée aux États-Unis en 1999. La déréglementation du secteur de l'assurance IARD au Japon a commencé en 1998.

need to be large, international and offer multiple products to be competitive. Multinational financial service providers are expanding both their geographical reach and their range of services. Mergers and acquisitions have enabled global competitors, including the world's largest banks, to reach their current sizes. As a result, there are pressures on Canadian financial services firms to grow. As seen in the debate over economies of scale and scope, not everyone agrees that financial services firms must be large to operate most profitably. Some researchers suggest that some companies are using mergers and acquisitions defensively to maintain their industry position and avoid becoming acquisition targets. Others argue that business alliances can be an alternative to such amalgamations.[41]

## Evidence of industry consolidation

How much consolidation has actually occurred in the P&C insurance industry since 1988? From 1989 to 1999, the number of licensed, non-government federal and provincial P&C insurance companies in Canada declined 13.8% (from approximately 458 to 395). Federally-registered companies decreased much faster (-18.7%) than provincially-registered companies (-7.5%). Of the federally-registered companies, the number of foreign branch companies fell twice as much (23.5%) as the number of Canadian-registered companies (12.0%).[42] Chart 6 and Table 3 detail how these declines have occurred.

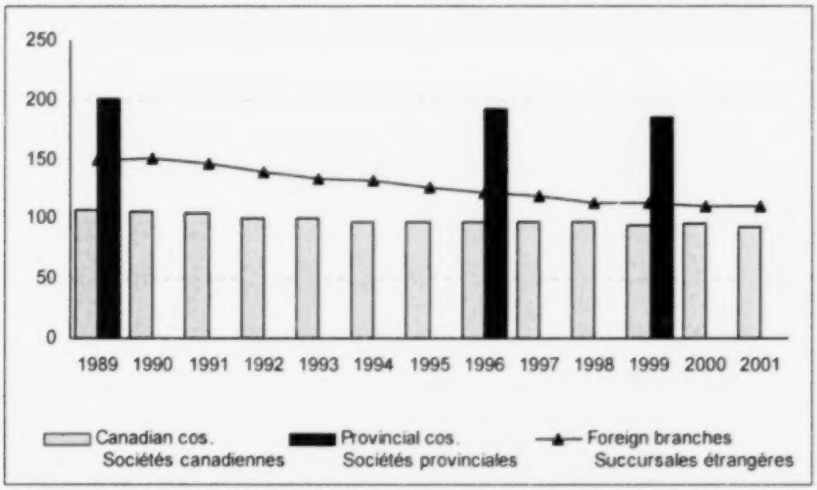
nombreuses personnes sont d'avis que les sociétés de services financiers devront offrir d'importants produits multiples et internationaux afin de pouvoir être concurrentielles. Les multinationales de services financiers gagnent de nouveaux territoires et accroissent leur gamme de services. Les fusions et les acquisitions ont permis aux compétiteurs mondiaux, y compris les plus grandes banques mondiales, d'être aussi importantes qu'elles le sont aujourd'hui. Par conséquent, des pressions sont exercées sur les sociétés canadiennes de services financiers pour qu'elles s'accroissent. Comme l'a montré la discussion sur les économies d'échelle et de gamme, les personnes ne sont pas toutes d'accord pour dire que les sociétés de services financiers doivent être grandes pour être rentables. Certains chercheurs laissent entendre que des sociétés emploient les fusions et les acquisitions de façon défensive afin d'assurer leur place dans le secteur et d'éviter d'être la cible d'acquisitions possibles. D'autres encore soutiennent que les alliances d'affaires sont une solution de rechange aux fusions[41].

## Signes de regroupement dans le secteur

Quelle est l'importance des regroupements qui se sont produits dans le secteur de l'assurance de B et R depuis 1988? De 1989 à 1999, le nombre de sociétés d'assurance de B et R autorisées non gouvernementales, fédérales et provinciales au Canada a diminué de 13,8 % (passant d'environ 458 à 395). Les sociétés enregistrées au fédéral ont connu une réduction plus rapide (-18,7 %) que leurs homologues enregistrées au provincial (-7,5 %). Parmi les sociétés enregistrées auprès du fédéral, le nombre de succursales étrangères a diminué deux fois plus (23,5 %) que le nombre de sociétés autorisées canadiennes (12,0 %)[42]. Le graphique 6 et le tableau 3 montrent comment ces réductions se sont produites.

**Chart 6. Number of P&C insurers**

**Graphique 6. Nombre de sociétés d'assurance de B et R**




Derived from "Insurance Companies and Fraternal Benefit Societies Supplement" in the "Canada Gazette, Part I" (various issues), and provincial superintendent of insurance annual reports. Provincial counts were only estimated for 1989, 1996 and 1999 and exclude provincial government insurers.

Tiré du « Supplément à l'intention des sociétés d'assurance vie et des sociétés de recours mutuels » *Gazette du Canada*, partie I (divers numéros), et des rapports annuels des surintendants provinciaux des assurances. Les chiffres provinciaux ont été estimés seulement pour 1989, 1996 et 1999 et ne comprennent pas les sociétés d'assurance des secteurs publics provinciaux.

[41] Deloitte Touche Tohmatsu International, 1995: 3; Arthur Andersen (Winter 2001: 2); Mooney, Sean F. (2001).

[42] Annual counts are as of December 31st.

[41] Deloitte Touche Tohmatsu International (1995 : 3); Arthur Andersen (hiver 2001 :2); Mooney, Sean F. (2001).

[42] Les chiffres annuels se terminent le 31 décembre.

**Table 3. Reasons for 1989-2000 drops in the number of P&C insurance companies**

| Reasons for decrease: | Federally-registered<br>Sociétés enregistrées au fédéral | Provincially-registered<br>Sociétés enregistrées au provincial | Total 1989-2000<br>Total 1989-2000 | Motifs de la réduction : |
|---|---|---|---|---|
| Companies absorbed into other licensed insurers through amalgamations | 37 | 5 | **42** | Sociétés fusionnées à d'autres assureurs autorisés |
| Companies winding-up (insolvencies) | 10 | 1 | **11** | Sociétés dissoutes (insolvables) |
| Companies otherwise ceasing to do business in Canada[43] | 56 | 4 | **60** | Autres sociétés qui ont cessé de faire affaire au Canada[43] |

Derived from: "Note (A)" of "Insurance Companies and Fraternal Benefit Societies Supplement" in the "*Canada Gazette*, Part I", Vol. 134, No. 4, 2001; and Stone & Cox (2001): E-85–88. Note: These sources appear to only include changes for licensed insurers in Canada, and generally exclude ownership changes among their parent companies.

**Tableau 3. Motifs de la réduction du nombre de sociétés d'assurance de B et R de 1989 à 2000**

Tiré de : « Note (A) », « Supplément à l'intention des sociétés d'assurance vie et des sociétés de recours mutuels » *Gazette du Canada*, partie I, vol. 134, n° 4, 2001; et Stone et Cox (2001), : E-85–88. Nota : Ces sources semblent seulement comprendre les changements touchant les assureurs autorisés au Canada et excluent généralement les changements de régime de propriété de leur société mère.

The number of P&C insurers in Canada has fallen since 1989 because there were more amalgamations and market exits (due to insolvencies and other ceasing of business), than market entries. Market exits outpaced amalgamations with 49 foreign branch companies and 7 Canadian-registered companies ceasing business. There were also 5 insolvencies in each group. The high number of foreign branch exits might be due to higher rates of entry than Canadian companies (not measured); difficulties breaking into the competitive Canadian market; lower costs of exit for branches rather than for incorporated companies; or greater susceptibility to changes in international conditions. When firms exit, the industry's size does not necessarily contract by the same amount, because many exiting companies transfer outstanding policies to other insurers or reinsurers. Additionally, some parent companies replaced their exiting foreign branches with Canadian-incorporated subsidiaries.

From 1989 to 2000, there were 91 company name changes, independent of amalgamations between licensed P&C insurers.[44] Many of these name changes were minor or occurred when a new parent company obtained control over a licensed insurer due to a merger or acquisition. Corporate ownership changes at the parent company-level affect the concentration of control over market share and deserve more detailed examination than that presented here.

Le nombre d'assureurs de B et R au Canada est en baisse depuis 1989 en raison du nombre plus élevé de fusions et de cessations d'activité (insolvabilités et autres motifs de cessation d'activité) que du nombre d'entrées sur le marché. Les cessations d'activité ont distancé les fusions, alors que 49 succursales étrangères et 7 sociétés canadiennes autorisées ont cessé leurs activités. Il y avait également 5 sociétés insolvables dans chaque groupe. Le nombre élevé de cessations chez les succursales étrangères peut être attribuable au nombre supérieur (non mesuré) de sociétés canadiennes qui sont entrées sur le marché; aux difficultés de percer le marché canadien concurrentiel; aux coûts inférieurs de cessation pour les succursales par rapport aux sociétés constituées; ou à une plus grande susceptibilité face aux changements dans les conditions internationales. Lorsque des sociétés cessent leurs affaires, l'importance du secteur ne diminue pas nécessairement d'un nombre équivalent de sociétés, parce que de nombreuses sociétés dissoutes transfèrent leurs polices courantes à d'autres assureurs ou réassureurs. De plus, certaines sociétés mères remplacent les succursales étrangères qui quittent le marché par des filiales canadiennes autorisées.

De 1989 à 2000, 91 sociétés ont changé de raison sociale, abstraction faite des fusions entre les assureurs de B et R autorisés[44]. Bon nombre de ces changements de raison sociale étaient mineurs ou se sont produits lorsqu'une nouvelle société mère acquerrait un assureur autorisé à la suite d'une fusion ou d'une acquisition. Les changements de propriété au niveau de la société mère ont une incidence sur la concentration de la part du marché et devraient faire l'objet d'un examen plus détaillé que celui présenté dans notre article.

[43] These also include companies that ceased to be registered or had their licence/order to insure (in Canada) revoked.

[44] Same data source as table 2.

[43] Sont également comprises les sociétés dont l'enregistrement a cessé ou dont la licence ou le titre d'assurance a été révoqué (au Canada).

[44] Même source de données qu'au tableau 2.

Table 4 shows a summary of mergers and acquisitions where there has been a change in the ultimate parent company and/or the country of control of an insurer in Canada.[45] Given the number of firms in the industry, many mergers and acquisitions occurred from 1994 to 1998 that affected the ownership of P&C insurers. Over two-thirds involved foreign parents giving up controlling interests. More foreign-controlled firms moved to Canadian-control, than the other way around. Depending on the year, the transactions represented 5 to 12% of the Canadian P&C insurance industry's assets.

Le tableau 4 montre en bref les fusions et les acquisitions dans le cadre desquelles la société mère ou le pays de contrôle d'un assureur au Canada a changé[45]. Compte tenu du nombre de sociétés dans le secteur, de nombreuses fusions et acquisitions ont eu lieu de 1994 à 1998 et ont touché la propriété des assureurs de B et R. Plus des deux tiers concernaient des sociétés mères étrangères qui renonçaient à leur participation majoritaire. Des sociétés sous contrôle étranger plus nombreuses sont passées aux mains d'intérêts canadiens que l'inverse. Suivant les années, ces transactions ont représenté de 5 à 12 % de l'actif du secteur canadien de l'assurance de B et R.

**Table 4. Mergers and acquisitions in the P&C insurance industry (resulting in a change in parent or country of control)**

**Tableau 4. Fusions et acquisitions dans le secteur de l'assurance de B et R (entraînant le changement de la société mère ou du pays de contrôle)**

| Old country to new country of control | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | Total 1994-1998 | Changement du régime de propriété |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Canadian to Canadian control | 5 | 2 | 5 | 5 | 1 | 18 | Société canadienne qui passe sous contrôle d'une autre société canadienne |
| Canadian to Foreign | 0 | 2 | 2 | 5 | 0 | 9 | Société canadienne qui passe sous contrôle étranger |
| Foreign to Canadian | 1 | 10 | 3 | 6 | 1 | 21 | Société étrangère qui passe sous contrôle canadien |
| Foreign to Foreign | 7 | 5 | 17 | 4 | 14 | 47 | Société étrangère qui passe sous contrôle d'une autre société étrangère |
| **Total number of transactions** | **13** | **19** | **27** | **20** | **16** | **95** | **Nombre global de transactions** |
| Net assets involved ($ millions) | 2,055 | 2,406 | 6,094 | 2,477 | 4,599 | 17,631 | Actif net en cause (millions de dollars) |
| Net assets involved as a percentage of industry assets | 5.4% | 5.8% | 12.3% | 4.7% | 8.3% | | Actif net en cause exprimé sous forme de pourcentage de l'actif du secteur |

***Sources:*** *original, unreleased data used in a study by Guèvremont, Pierre. (2001);[46] annualized financial statistics. The data sources for tables 3 and 4 do not appear to overlap*

***Sources :*** *Données originales et non publiées utilisées dans l'étude de Guèvremont, Pierre (2001)[46]; statistiques financières annualisées. Les sources de données des tableaux 3 et 4 semblent ne pas se chevaucher*

Increased market shares for the biggest groups of P&C insurers offer more evidence of consolidation. The proportion of industry NPW written by the largest 10 groups (and companies) grew from 44.9% in 1994 to 54.2% in 2000. Some of these groups grew substantially by adding new group members. By 2000, the largest four groups served 30% of the market, whereas six groups were needed to serve 30% in 1994.[47]

Les parts de marché accrues du groupe le plus important d'assureurs de B et R attestent de ces regroupements. La proportion des PSN des 10 plus importants groupes (et sociétés) du secteur est passée de 44,9 % en 1994 à 54,2 % en 2000. Certains de ces groupes ont connu une croissance substantielle en raison de l'ajout de nouveaux membres. En 2000, les quatre plus importants groupes desservaient 30 % du marché, tandis que six groupes étaient nécessaires pour desservir 30 % du marché en 1994[47].

[45] The ultimate parent corporation is usually determined according to ownership of voting equity in the insurer. The country of control is the country of residence of the insurer's ultimate parent. (Definitions: Statistics Canada (March 2000: 51-54). The number of transactions designates the total number of legal companies involved in the deals. One M&A deal may actually involve more than one subsidiary and thus lead to several "transactions".

[46] Each legal company changing parent or country of control is a separate transaction. The study only included companies that file information under the Corporations Returns Act (CRA). Close to one hundred percent of P&C insurance industry assets are owned by CRA filers.

[47] Derived from: *Canadian Insurance 2001 Annual Statistical Review*: 16 and *Canadian Underwriter Statistical Issue 2001*: 26.

[45] La société mère originaire est habituellement déterminée suivant l'entité qui détient les actions avec droit de vote de la société d'assurance. Le pays de contrôle est le pays où réside la société mère originaire de l'assureur. (Définitions : Statistique Canada [mars 2000], p. 51-54). Le nombre de transactions désigne le nombre global de personnes morales visées par les transactions. Une affaire de F et A peut viser plus d'une filiale et ainsi comprendre plusieurs « transactions ».

[46] Chaque personne morale qui passe sous contrôle d'une nouvelle société mère ou d'un nouveau pays est considérée comme une transaction séparée. La présente étude comprend seulement les sociétés qui ont fait une déclaration aux termes de la *Loi sur les déclarations des personnes morales*. Près de 100 % de l'actif du secteur de l'assurance de B et R est détenu par les sociétés qui ont fait une déclaration aux termes de la Loi.

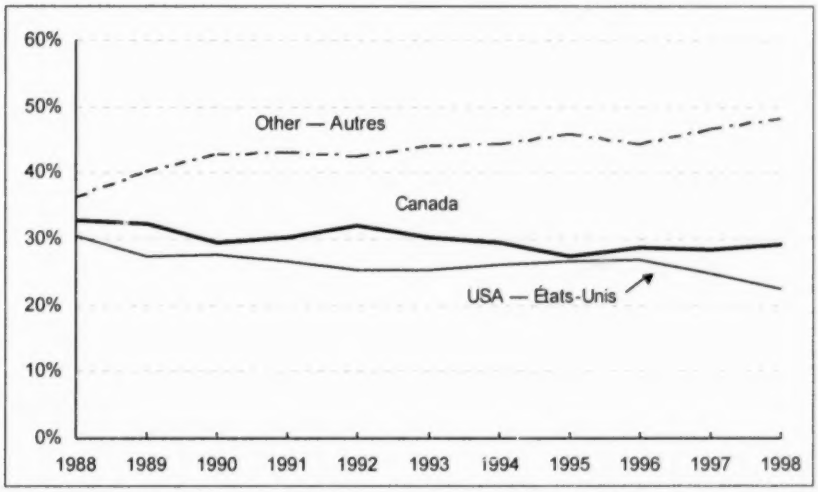
[47] Tiré de : *Canadian Insurance 2001 Annual Statistical Review* : 16, et de *Canadian Underwriter Statistical Issue 2001*: 26.

There have also been changes in market share by country of control[45] due to mergers, acquisitions, market exits, and unequal rates of growth between companies (Chart 7). From 1988 to 1998, European, Japanese and other insurers gained total market shares of 9.2% in NPW away from the American and the Canadian-controlled, private insurers. These same insurers also increased their share of industry assets by 11.8%. The corresponding decline in the industry share of American-controlled assets (-8.2%) was more than twice as large as that for Canadian companies (-3.6%)

Des changements de la part du marché se sont également produits dans les pays de contrôle[45] en raison des fusions, des acquisitions, des cessations d'activité, et des taux inégaux de croissance entre les sociétés (graphique 7). De 1988 à 1998, les assureurs européens, japonais et autres ont accru leur part de marché global de 9,2 %, relativement aux PSN, au détriment des assureurs privés, américains et canadiens. Ces mêmes assureurs ont également augmenté leur proportion de l'actif du secteur, qui est passée à 11,8 %. La réduction correspondante de l'actif qu'a connue le secteur sous contrôle américain (-8,2 %) était deux fois plus du double de celle des sociétés canadiennes (-3,6 %).

**Chart 7. Industry asset shares by country of control**

**Graphique 7. Répartition de l'actif du secteur selon le pays de contrôle**




**Note:** Insurer assets only include those related to Canadian business and foreign business written from Canadian offices.

**Nota :** L'actif des sociétés d'assurance se rapporte seulement aux polices canadiennes et étrangères souscrites dans les bureaux de sociétés au Canada.

## Conclusion

The P&C insurance industry has grown moderately since 1988 despite a decline in the number of insurers. The decrease in players is due somewhat more to market exits than to amalgamations. The number of foreign-controlled insurers fell the fastest, but they increased their overall share of the Canadian market, implying consolidation among foreign insurers in particular. Consolidation in the industry has resulted in increased concentration of market share under the biggest insurance company groups.

## Conclusion

Le secteur de l'assurance de B et R a connu une croissance modeste depuis 1988, malgré la baisse du nombre d'assureurs. Cette réduction du nombre d'intervenants découle plutôt des cessations d'activité que des fusions. Le nombre d'assureurs sous contrôle étranger a connu la plus rapide baisse, mais ceux-ci ont toutefois augmenté leur part globale du marché canadien, ce qui laisse entendre le regroupement des assureurs étrangers. Le regroupement dans le secteur a fait accroître la part de marché des principaux groupes de sociétés d'assurance.

[45] The ultimate parent corporation is usually determined according to ownership of voting equity in the insurer. The country of control is the country of residence of the insurer's ultimate parent. (see Statistics Canada [March 2000: 51-54]). A Canadian company according to OSFI may or may not have Canada as the country of control.

[45] La société mère originaire est habituellement déterminée suivant l'entité qui détient les actions avec droit de vote de la société d'assurance. Le pays de contrôle est le pays où réside la société mère originaire (voir Statistique Canada [mars 2000 : 51-54]). Selon le BSIF, le pays de contrôle d'une société canadienne peut être ou non le Canada.

The consolidation that has occurred is not solely related to economies of scale. Traditionally in this industry, smaller insurers focusing on niche markets have competed favourably. It is possible, however, that size advantages in certain product lines such as automobile insurance have increased since 1988. Nevertheless, the P&C insurance industry remained highly diverse in terms of size and niche markets at the end of 1998.

Regulatory reform may bring about more intra- and inter-industry consolidation of financial services in general. Many of the financial services traditionally provided by specific types of institutions are being offered by others as regulations, products, and technologies evolve. Companies are faced with the challenge of remaining competitive on an international basis, not only with other P&C insurers, but also with other financial institutions that seek market entry. The consolidation witnessed in the 1990s may only be the beginning of a longer-term trend.

D'ailleurs, les regroupements qui se sont produits ne sont pas seulement attribuables aux économies d'échelle. Par le passé, les petits assureurs du secteur qui se sont concentrés sur des créneaux particuliers ont su tirer leur épingle du jeu. Il est toutefois possible que les avantages liés à la taille touchant certaines gammes de produits, tels que l'assurance automobile, aient augmenté depuis 1988. Néanmoins, le secteur de l'assurance de B et R était hautement diversifié, en ce qui concerne la taille et les créneaux, à la fin de 1998.

La réforme réglementaire pourrait entraîner, de façon générale, davantage de regroupements dans le secteur et entre les secteurs de services financiers. Bon nombre des services financiers qu'offraient autrefois des établissements particuliers le sont maintenant par d'autres, en raison de l'évolution des règlements, des produits et des technologies. Les sociétés doivent relever le défi de la concurrence à l'échelle internationale, pas seulement face à d'autres assureurs de B et R, mais également en raison d'autres établissements financiers qui veulent percer le marché. Les regroupements réalisés dans les années 1990 peuvent être que le début d'une tendance à plus long terme.

## References


Annual Reports of the Superintendent of Insurance for fiscal years beginning in 1989, 1996 and 1999 for Alberta, British Columbia, Manitoba, New Brunswick, Newfoundland and Labrador, Ontario, Quebec, Prince Edward Island, and Saskatchewan and the federal Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI), including documentation from the following websites:

http://www.fic.gov.bc.ca;
http://www.igif.gouv.qc.ca/;
http://www.ontarioinsurance.com/;
http://www.osfi-bsif.ca;
http://www.treas.gov.ab.ca/publications/insurance/annual99/annual.html.

Arthur Andersen. "*Making choices, doing deals: creating value in the financial services industry*" Financial Services Research papers Issue no. 5, Winter 2001.

Belton, Ted (June 2001), "*The Belton Report*". Vol. 13, No. 1:8-12.

*Canada Gazette*, Part I. Ottawa, Canada: Minister of Supply and Services Canada. Vol. 124, No.4. 1990; Vol. 125, No.4. 1991; Vol. 126, No.4. 1992; Vol. 127, No.5. 1993; Vol. 128, No.5. 1994; Vol. 129, No.4. 1995; Vol. 130, No.4. 1996; Vol. 131, No.4. 1997; Vol. 132, No.5. 1998; Vol. 133, No.5. 1999; Vol. 134, No.5. 2000; Vol. 135, No.4. 2001.

Deloitte Touche Tohmatsu International. (1995) "The Future of Retail Banking: A Global Perspective".

Haggart, Blayne and Alexandre Laurin, Geoffrey Kieley, Margaret Smith, Marion G. Wrobel, Senior Analyst. (14 February 2001).. "Bill C-8: An Act To Establish The Financial Consumer Agency Of Canada, And To Amend Certain Acts In Relation To Financial Institutions". Library of Parliament. Parliamentary Research Branch.


## Références


Les rapports annuels du surintendant des assurances pour les exercices commençant en 1989, 1996 et 1999 pour l'Alberta, la Colombie-Britannique, le Manitoba, le Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve et Labrador, l'Ontario, le Québec, l'Île-du-Prince-Édouard et la Saskatchewan, et du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) fédéral, y compris les renseignements tirés des sites Web suivants :

http://www.fic.gov.bc.ca;
http://www.igif.gouv.qc.ca/;
http://www.ontarioinsurance.com/;
http://www.osfi-bsif.ca;
http://www.treas.gov.ab.ca/publications/insurance/annual99/annual.html.

Arthur Andersen. "*Making choices, doing deals: creating value in the financial services industry*" Financial Services Research papers Issue no. 5, Hiver 2001.

Belton, Ted (Juin 2001), "*The Belton Report*". Vol. 13, n° 1 : 8-12.

*Canada Gazette*, Part I. Ottawa, Canada: Ministre des Approvisionnements et Services Canada. Vol. 124, n° 4. 1990; Vol. 125, n° 4. 1991; Vol. 126, n° 4. 1992; Vol. 127, n° 5. 1993; Vol. 128, n° 5. 1994; Vol. 129, n° 4. 1995; Vol. 130, n° 4. 1996; Vol. 131, n° 4. 1997; Vol. 132, n° 5. 1998; Vol. 133, n° 5. 1999; Vol. 134, n° 5. 2000; Vol. 135, n° 4. 2001.

Deloitte Touche Tohmatsu International. (1995) *The Future of Retail Banking: A Global Perspective*.

Haggart, Blayne et Alexandre Laurin, Geoffrey Kieley, Margaret Smith, Marion G. Wrobel, Senior Analyst. (14 février 2001).. "Bill C-8: An Act To Establish The Financial Consumer Agency Of Canada, And To Amend Certain Acts In Relation To Financial Institutions". Bibliothèque du Parlement. Parliamentary Research Branch.

Harchaoui, Tarek M. (1995). "The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business" in *Services Indicators*, 3rd Quarter 1995. December 1995. Statistics Canada Cat. No. 63-016.

Guèvremont, Pierre. (unpublished draft, 2001). "Corporations: Aspects of Business Organization: Mergers and Acquisitions 1994-1999". Statistics Canada.

Insurance Bureau of Canada. "Employment in Canada's P&C Insurance Industry". Website: http://www.ibc.ca.

Kovacs, Paul. (September 1998). *Perspective: A quarterly analysis of the financial performance of Canada's P&C insurance industry.* Vol. 4, No. 3. The Insurance Bureau of Canada.

KPMG (1997). *Insurance in Canada.* Toronto, Canada.

Mooney, Sean F. (2001) "Is Financial Services De-Conglomeration In Store?" in *National Underwriter Life and Health-Financial Services.* Edition 54.

*National Post Business* magazine, 37th Edition. June 2001.

Southam Publications Company. (May 1997). *Canadian Underwriter Statistical Issue 1996.*

Southam Publications Company. (May 2001). *Canadian Underwriter Statistical Issue 2001.*

Statistics Canada. CANSIM II products. CANSIM data products are available through the Statistics Canada website: http://www.statcan.ca.

Statistics Canada (March 2000). *Corporations Returns Act, 1997: Foreign Control in the Canadian Economy.* Catalogue no. 61-220-XPB. Ottawa, Canada: Minister of Industry.

Statistics Canada. (December 2000) *Financial and taxation statistics for enterprises, 1998.* Catalogue no. 61-219-XPB. Ottawa, Canada: Minister of Industry.

Statistics Canada. (November 1999) *Financial Performance Indicators for Canadian Business.* Vol. 1: Medium and Large Firms, Reference year 1998. Catalogue no. 61F0058-XPE. Ottawa, Canada: Minister of Industry.

Statistics Canada. (March 1986) *Canadian Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises, 1980 (SIC-C).* Catalogue no. 12-570-XPE. Ottawa, Canada: Minister of Supply and Services. Also available through Statistics Canada's internet site: http//:www.statcan.ca.

Stone and Cox. (May 2001) *Canadian Insurance Annual Statistical Review 2001.* Stone & Cox, Limited, Toronto, Canada.

Stone and Cox (2001). *2001 General Insurance Register.* Stone & Cox, Limited, Toronto, Canada.

Task Force on the Future of the Financial Services Sector. (September 1998) *Improving the Regulatory Framework* Background Paper #5. Department of Finance: Ottawa, Canada. http://finservtaskforce.fin.gc.ca.

Harchaoui, Tarek M. (1995). "L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers" dans *Indicateurs des services*, n° 63-016-XPB au catalogue, Statistique Canada, 3e trimestre 1995, décembre 1995.

Guèvremont, Pierre. (ébauche non publiée, 2001). "Corporations: Aspects of Business Organization: Mergers and Acquisitions 1994-1999". Statistique Canada.

Insurance Bureau of Canada. "Employment in Canada's P&C Insurance Industry". Site Internet : http://www.ibc.ca.

Kovacs, Paul. (Septembre 1998). *Perspective: A quarterly analysis of the financial performance of Canada's P&C insurance industry.* Vol. 4, n° 3. The Insurance Bureau of Canada.

KPMG (1997). *Insurance in Canada.* Toronto, Canada.

Mooney, Sean F. (2001) "Is Financial Services De-Conglomeration In Store?" in *National Underwriter Life and Health-Financial Services.* Édition 54.

*National Post Business* magazine, 37e édition. Juin 2001.

Southam Publications Company. (Mai 1997). *Canadian Underwriter Statistical Issue 1996.*

Southam Publications Company. (Mai 2001). *Canadian Underwriter Statistical Issue 2001.*

Statistique Canada. produits CANSIM II. Les données de CANSIM sont disponibles dans le site Internet de Statistique Canada : http://www.statcan.ca.

Statistique Canada (Mars 2000). *Loi sur les déclarations des personnes morales, 1997: Contrôle étranger dans l'économie canadienne.* n° 61-220-XPB au catalogue. Ottawa, Canada: Ministre de l'Industrie.

Statistique Canada. (Décembre 2000) *Statistiques financières et fiscales des entreprises, 1998.* n° 61-219-XPB au catalogue. Ottawa, Canada : Ministre de l'Industrie.

Statistique Canada. (Novembre 1999) *Indicateurs de performance financière des entreprises canadiennes.* Vol. 1: Medium and Large Firms, Année de référence 1998. n° 61F0058-XPF au catalogue. Ottawa, Canada: Ministre de l'Industrie.

Statistique Canada. (Mars 1986) *Classification canadienne type des industries et entreprises, 1980 (CTI-C).* n° 12-570-XPF au catalogue. Ottawa, Canada : Ministre des Approvisionnements et Services. Aussi disponible dans le site Internet de Statistique Canada : http//:www.statcan.ca.

Stone et Cox. (Mai 2001) *Canadian Insurance Annual Statistical Review 2001.* Stone & Cox, Limited, Toronto, Canada.

Stone et Cox (2001). *2001 General Insurance Register.* Stone & Cox, Limited, Toronto, Canada.

Task Force on the Future of the Financial Services Sector. (Septembre 1998) *Improving the Regulatory Framework* Background Paper #5. Ministère des Finances : Ottawa, Canada. http://finservtaskforce.fin.gc.ca.

## Analytical Paper Series

No.

1. *Business Services, Part 1: Evolution*
   **George Sciadas**
2. *Business Services, Part 2: The Human Side*
   **George Sciadas**
3. *Final Purchase, Growing Demand: The Canadian Funeral Services Industry*
   **John Heimbecker**
4. *Strategic R&D Alliances*
   **Antoine Rose**
5. *The Demand for Telecommunication Services*
   **Dora Mozes et George Sciadas**
6. *Television: Glorious Past, Uncertain Future*
   **Tom Gorman**
7. *The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business*
   **Tarek M. Harchaoui**
8. *Human Resources in Science and Technology in the Services Sector*
   **Emmanuelle Avon**
9. *Access to the Information Highway*
   **Paul Dickinson and George Sciadas**
10. *Temporary Help Service Industry: Its Role, Structure and Growth*
    **Daood Hamdani**
11. *Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business*
    **Tarek M. Harchaoui**
12. *Research and Development in a Service Economy*
    **F. D. Gault**
13. *Access to the Information Highway: The Sequel*
    **Paul Dickinson and George Sciadas**
14. *Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector*
    **Daood Hamdani**
15. *How Resilient is the Services Sector to Recession?*
    **Don Little**

## Série de documents analytiques

N°

1. *Services aux entreprises, Partie 1: Évolution*
   **George Sciadas**
2. *Services aux entreprises, Partie 2: L'aspect humain*
   **George Sciadas**
3. *Achat final, accroissement de la demande: Les entreprises de services funéraires au Canada*
   **John Heimbecker**
4. *Alliances stratégiques de R-D*
   **Antoine Rose**
5. *La demande de services de télécommunications*
   **Dora Mozes and George Sciadas**
6. *La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain*
   **Tom Gorman**
7. *L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers*
   **Tarek M. Harchaoui**
8. *Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services*
   **Emmanuelle Avon**
9. *Accès à l'autoroute de l'information*
   **Paul Dickinson et George Sciadas**
10. *Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance*
    **Daood Hamdani**
11. *Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes*
    **Tarek M. Harchaoui**
12. *Recherche et développement dans une économie fondée sur les services*
    **F. D. Gault**
13. *Accès à l'autoroute de l'information : la suite*
    **Paul Dickinson et George Sciadas**
14. *Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services*
    **Daood Hamdani**
15. *Dans quelle mesure le secteur des services résiste-t-il à la récession?*
    **Don Little**

16. *Re-engineering Growth: A Profile of the Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services Industry*
**Shirley Beyer and Anne Beaton**

17. *The Software Development and Computer Services Industry: An Overview of Developments in the 1990s*
**Sirish Prabhu**

18. *The Emergence of Logistics Services: Measurement Issues*
**Irwin Bess and Larry McKeown**

19. *Job Gains and Job Losses: A Study of the Service Sector*
**Daood Hamdani**

20. *Leasing Services Industries in the 1990s*
**Randy Smadella**

21. *"Can I Help You?": The Rise in Household Spending on Services*
**Don Little and Renée Béland**

22. *Are Jobs Less Stable in the Services Sector?*
**Andrew Heisz and Sylvain Côté**

23. *Entertainment Services: A Growing Consumer Market*
**Louise Earl**

24. *Employment and Remuneration in the Services Industries since 1984*
**Don Little**

25. *Room Utilization in the Traveller Accommodation Industry*
**Larry McKeown, Samuel Lee and Michael Lynch**

26. *The Gambling Industry: Raising the Stakes*
**Katherine Marshall**

27. *Getting Connected or Staying Unplugged: The Growing Use of Computer Communications Services*
**Paul Dickinson and Jonathan Ellison**

28. *Challenges Facing Canada's Internet Service Providers; A Snapshot from a Survey of ISPs*
**Norah Hillary and Gord Baldwin**

16. *Repenser la croissance : Un profil du secteur des services d'architecture et de génie et des autres services techniques et scientifiques*
**Shirley Beyer et Anne Beaton**

17. *L'industrie de la production de logiciels et des services informatiques : un aperçu de l'évolution dans les années 1990*
**Sirish Prabhu**

18. *L'émergence des services logistiques : questions de mesure*
**Irwin Bess et Larry McKeown**

19. *Gains et pertes d'emplois : une étude du secteur des services*
**Daood Hamdani**

20. *Le secteur des services de location au cours des années 1990*
**Randy Smadella**

21. *«Puis-je vous aider?» : la hausse des dépenses des ménages pour les services*
**Don Little et Renée Béland**

22. *Les emplois sont-ils moins stables dans le secteur tertiaire?*
**Andrew Heisz et Sylvain Côté**

23. *Les services de divertissement : un marché de consommation en croissance*
**Louise Earl**

24. *Emploi et rémunération dans le secteur des services depuis 1984*
**Don Little**

25. *Utilisation des chambres dans le secteur de l'hébergement des voyageurs*
**Larry McKeown, Samuel Lee et Michael Lynch**

26. *Jeux de hasard : miser gros*
**Katherine Marshall**

27. *Être branché ou ne pas l'être : Croissance de l'utilisation des services de communication par ordinateur*
**Paul Dickinson et Jonathan Ellison**

28. *Enjeux auxquels sont confrontés les fournisseurs canadiens de services Internet : survol tiré d'une enquête des FSI*
**Norah Hillary et Gord Baldwin**

29. *Specialized Big-Box Stores*
**Eric Genest-Laplante**

30. *Innovation in the Engineering Services Industry*
**Daood Hamdani**

31. *Profile of Canada's Travel Agency Industry*
**Adib Farhat**

32. *Food Services Competition in the 1990s*
**Don Little and Leslie Bennett**

33. *Characteristics and Performance of Hotels and Motor Hotels*
**Gaston Lévesque and Don Little**

34. *An Updated Look at the Computer Services Industry*
**Jamie Carson**

35. *Canada's Funeral Services Industry in the 1990's*
**Michelle Rotermann**

36. *The Services Industries and Trade in Services*
**Christine Roy**

37. *An Overview of the Specialized Design Services Industry*
**Klarka Zeman**

38. *Consolidation in the Property and Casualty Insurance Industry During the 1990s*
**Christine Hinchley**

29. *Les magasins spécialisés à grande surface*
**Eric Genest-Laplante**

30. *L'innovation dans les services d'ingénierie*
**Daood Hamdani**

31. *Profil du secteur des agences de voyages du Canada*
**Adib Farhat**

32. *La concurrence dans les services de restauration durant les années 90*
**Don Little et Leslie Bennett**

33. *Caractéristiques et performance des hôtels et des hôtels-motels*
**Gaston Lévesque et Don Little**

34. *Un nouveau regard sur l'industrie des services informatiques*
**Jamie Carson**

35. *L'industrie canadienne des services funéraires dans les années 90*
**Michelle Rotermann**

36. *Les industries de service et le commerce des services*
**Christine Roy**

37. *Vue d'ensemble du secteur des services spécialisés de design*
**Klarka Zeman**

38. *Regroupement dans le secteur de l'assurance de biens et de risques divers durant les années 1990*
**Christine Hinchley**